



像巴菲特 一样等待

像索罗斯 一样行动

[韩] 申勇镇◎著
赵俊奇◎译



本世纪最伟大的投资天才告诉你:
决定成败的不是你投资什么,
而是你的投资理念。



辽宁教育出版社

像巴菲特一样等待 像索罗斯一样行动

[韩] 申勇镇◎著 赵俊奇◎译



辽宁教育出版社

著作权合同登记号 06-2011-254

图书在版编目 (CIP) 数据

像巴菲特一样等待, 像索罗斯一样行动 / (韩) 申勇

镇著; 赵俊奇译. —沈阳: 辽宁教育出版社, 2011. 11

ISBN 978-7-5382-9367-8

I. ①像… II. ①申… ②赵… III. ①股票投资—经验—美国 IV. ①F837.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 227088 号

Copyright © 2010 by MONEYPLUS

All rights reserved.

Original Korean edition was published by 2010 by MONEYPLUS
Simplified Chinese Translation Copyright © 2010 by Shanghai
Xiron Media Co., Ltd.

Chinese translation rights arranged with 2010 by MONEYPLUS
through AnyCraft-HUB Corp., Seoul, Korea & Beijing Kareka
Consultation Center, Beijing, China.

辽宁教育出版社出版、发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

三河市文通印刷包装有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 字数: 156 千字 印张: 13

2011 年 12 月第 1 版

2011 年 12 月第 1 次印刷

责任编辑: 吴璇

责任校对: 叶青

封面设计: 柏拉图创意机构

版式设计: 柏拉图创意机构

ISBN 978-7-5382-9367-8

定价: 32.80 元

作者自序

巴菲特和索罗斯，20 世纪最伟大的投资天才，
金融炼金术师！

巴菲特与索罗斯，说他们是当今金融市场上最受关注的两个人应该不会有人反对。巴菲特被尊称为“奥马哈圣贤”，索罗斯是“没有国籍的政治家”，还是搅乱市场的金融大鳄，他们的投资成就无一不让人惊羡。不仅每年的投资业绩被媒体拿来与市场表现作比较，甚至两人的一言一行都会给国际金融市场带来不小的波动。无数投资者希望能够学到他们的投资原则和投资方法。

简单来说，沃伦·巴菲特奉行的价值投资哲学是：一旦选定买入某一只股票，持有的时间是“永远”。巴菲特从不会失去冷静，他总是耐心地等待最好的买入时机。他属于意志坚定的价值投资者。

索罗斯是个哲学家，他建立了自己的理论假说。作为对冲基金经理，索罗斯运作资金要受到诸多限制，但这并不妨碍他掌管的基金连续多年获得高收益。

世界金融市场的风浪似乎从未停息。2007 年，美国次贷危机引发全球金融海啸，之后的一两年内，危机还未完全过去，希腊债务危机又爆发了，欧元区一系列主权债务危机相继发生，市场风波不断。再往前追溯，1997 年东南亚爆发金融危机，

到 1998 年又波及韩国、日本，并最终演变成整个亚洲金融危机。此前还有日本危机、墨西哥危机、英国“黑色星期三”、美国 1987 年股灾，等等。

我们常说一句话：“危机中蕴藏着机会。”

索罗斯和巴菲特都知道如何在危机中找到并抓住机会，他们具有将危机真正转变成机遇的卓越才能。让普通投资者头疼的经济危机，在他们看来恰恰是很好的赚钱机遇。我们认为风平浪静、一切顺利的好时期，在他们看来则隐藏着重重危机。尽管屡屡与普通投资者的观点相反，然而现实却又不断证明，他们的看法才是正确的，索罗斯与巴菲特也因此持续保持高收益率。

那些在金融市场上获得巨大成功、赚取巨额财富的人，羡慕甚至嫉妒他们，同时也努力研究他们，希望从他们身上学到一些赚钱的诀窍。投资者在学习别人时最容易犯的一个错误是不能保持理性，单凭几篇介绍性的文章，或者他们的只言片语，就以为掌握了全部要素，对不知从哪儿来的文字不加分辨就盲目相信是大多数学习者的态度。就像金钱本身有正反两面一样，财富可以成就一个人，也可以毁掉一个人，独立的判断能力才是最重要的。

我站在客观角度，观察和比较索罗斯与巴菲特，希望本书能够帮助读者拓宽金融视野。我写作本书的出发点之一，是希望帮助读者思考到底该从索罗斯和巴菲特身上学习什么。希望本书能真正带给读者知识和帮助，而不是被书商出版系列书籍时拿来凑数。

最后，向在本书出版过程中给予帮助的各位朋友表示衷心的感谢。

申勇镇
2010.11

像巴菲
特一样等待
像索罗
斯一样行动

目录 CONTENTS

Chapter 1

沃伦·巴菲特 VS 乔治·索罗斯

- 第一节 两人构筑的帝国 /002
- 第二节 对两人的一般性认识 /019
- 第三节 很相似却又不同的投资风格 /036
- 第四节 有关两人的真实与谎言 /051
- 第五节 两人到底想些什么 /067

Chapter 2

两人的生平

- 第一节 出生与家境 /092
- 第二节 两人的成长经历 /100
- 第三节 两人的家庭生活 /113

Chapter 3

不同却又相似两个人

- 第一节 两位帝王的成功故事 /118
- 第二节 两位到底奉行什么样的投资哲学 /135
- 第三节 造就两人的人 /148
- 第四节 表面不同却有相似之处 /159

Chapter 1

沃伦·巴菲特 VS 乔治·索罗斯

买下企业，参与企业的经营，再慢慢等企业产生收益，索罗斯对巴菲特的这一套没什么兴趣。对索罗斯来说，抓住机会，将最有营养价值的那部分收益装入腰包就已经足够了，索罗斯给人以很明显的掠夺者的印象。如果用动物捕食作比喻，巴菲特就像一头野兽抓到了飞禽，将猎物按照营养分类，其中一部分埋入地下储存起来，自己先吃掉最容易啃的部分，剩下的分给周围的同类。索罗斯与之相反，将最新鲜、营养最丰富的部分抓在手中，麻利地吃掉之后，剩下的部分毫不犹豫地扔掉。

第一节 两人构筑的帝国

2009年,《彭博商业周刊》以分析师和投资者为对象做了一份调查。当参与者被问及谁是最伟大的股票市场预测家时,沃伦·巴菲特获得了最高(23%)的支持率。支持者们认为巴菲特在2008年的金融危机中作出了聪明而成功的投资决定。排在第二位的是美国太平洋投资管理公司创始人比尔·格罗斯。比尔被称做“债券王”,他获得了16%的支持率。乔治·索罗斯以10%的支持率位列第三。调查结果表明,与其他投资大师相比,沃伦·巴菲特依然拥有巨大的影响力,另外,索罗斯的影响力似乎有所减弱。

伯克希尔·哈撒韦公司和量子基金分别是巴菲特和索罗斯各自构筑的金融帝国。事实上,当两人刚刚走出校门,还在为别人工作的时候,他们的投资成绩就已经十分耀眼了。普通投资者只会简单地选择某一只股票进行买卖,然后获得收益,但两位大师却不同。巴菲特和索罗斯各自都有属于自己的投资理论,并且提前制定了投资原则。在进行投资之前,他们会先做充分的准备工

作，然后才进行投资并最终获利。

按照巴菲特自己的说法，买下伯克希尔·哈撒韦公司是一个错误。但正是在巴菲特的手上，伯克希尔·哈撒韦公司从一个日趋没落的纺织企业变成了今天规模庞大的企业集团。最开始巴菲特将自己的资本投资于伯克希尔·哈撒韦，之后，巴菲特又以伯克希尔·哈撒韦的名义进行投资。巴菲特曾经非常明确地表示，他所做的所有投资都是为了使伯克希尔·哈撒韦公司股东获利。

索罗斯一生经历了诸多波折。1973年，索罗斯成立了量子基金（一开始名叫索罗斯基金，后来改名为量子基金），之后量子基金长期保持超高的收益率，并最终发展成为对冲基金领域的领头羊，索罗斯本人也成了对冲基金领域的教父级人物。索罗斯将自己的哲学思想与对金融的洞察力结合起来，提出假说并通过市场验证其假说，再根据市场的反馈对自己的假说作出修正（索罗斯提出反射性理论，认为投资者的投资行为和市场的反馈会相互影响）。

仅仅分析伯克希尔·哈撒韦公司和量子基金的历史，当然不可能了解巴菲特和索罗斯这两位投资天才的全部。但是毫无疑问，巴菲特和索罗斯各自为自己的公司倾注了大量心血。伴随着公司的成长，两人经历了自己投资生涯的挫折和挑战，也感受到了成功的喜悦。在下面的章节中，我将首先分析作为巴菲特和索罗斯投资主体的伯克希尔·哈撒韦和量子基金的情况。

1. 两人的投资主体——控股公司和对冲基金

◆控股公司：伯克希尔·哈撒韦公司

控股公司指的是不直接从事生产经营业务，凭借持有其他公司的

股份进行资本营运的一种企业形式。

作为一家投资控股公司，伯克希尔·哈撒韦旗下既有保险公司，也有发行报纸、杂志及提供其他服务的子公司。伯克希尔·哈撒韦公司是美国标准普尔 500 股的成分股之一，公司账面价值在美国所有上市公司中排名第四；公司的主要特征包括位于美国南部海滨城市奥马哈的公司总部很不起眼，定期发布的财务报告通俗易懂，公司董事长长相普通，不定期公开持股调整情况，等等。伯克希尔·哈撒韦公司股东大会每年五月份召开，届时来自全球各地的投资者将会聚奥马哈，聆听“股神”的教诲。股东大会也为股东们向巴菲特表示信任提供了好机会。

即使是处于经济不景气时期，伯克希尔·哈撒韦旗下的子公司也都保持着 50% 以上的自有资本收益率。1989 年，受益于成本节约，收益率更是高达 67%，不能不说是令人惊羡的奇迹。

从制鞋、服装等制造业企业到珠宝连锁店，伯克希尔·哈撒韦公司旗下拥有为数众多的子公司。集团正式职工超过 25 万名，雇员总数在美国排第 25 位。伯克希尔·哈撒韦还是美国股价最高的上市公司。拥有能带来大量现金的保险公司、大规模的股票和债券投资、控股和掌握经营权的子公司，是公司的三大支柱，被集团完全掌控的子公司正源源不断地为伯克希尔·哈撒韦赚取数额巨大的利润。

◆对冲基金：量子基金

对冲基金（Hedge Fund）指的是以高风险投机为手段并以盈利为目的的金融基金，投资区域和投资对象都不受当局监管。对冲基金资本投机性强，收益率高，风险也大。“对冲”原意是规避、分散风险，不过，相较分散风险，对冲基金投机性强的特征更加明显。对冲基金

属于私募基金，从少数富有的投资者那里募集资金，然后将募集到的资金投资于股票和债券市场，具体操作时会大量使用金融衍生工具，追求高收益，同时风险也很大。

对冲基金针对的是全球范围内的富有投资者，通常从不超过 100 名投资者那里募集资金，与投资者结成合伙人关系后，到百慕大等税率低的地方注册，然后开始资本运营。进行资本运作时，基金经理们使用金融杠杆原理调动数倍于本金的资本投资期货等金融衍生品，最终的投资规模甚至可能高达基金规模的数十倍。索罗斯的量子基金就是在有“避税天堂”之称的开曼群岛注册（位于加勒比海岸）的，资金来自个人和机构投资者，最少出资额 100 万～500 万美元。

最近有不少人认为索罗斯的影响力正逐步下降，然而对关注对冲基金的投资者来说，索罗斯的地位仍在，其观点仍不能忽视。

2. 两家公司的市值到底有多高

◆伯克希尔·哈撒韦是美国股价最高的上市公司

依照伯克希尔·哈撒韦公司 2009 年财务报表中的数据，截至 2009 年年末公司净资产 1140 亿美元（按照美元对人民币汇率 1:6.57 计算，约合 7490 亿人民币），每股净资产 84,487 美元（A 股）。以 2009 年 6 月股价为准，伯克希尔·哈撒韦公司每股股价高达 116,455 美元，折算成人民币为 765,097 元，以巴菲特持有的伯克希尔·哈撒韦 56 万股 A 股股票计算，其身价高达 450 亿美元。尽管第一季度遭受了超过 15 亿美元的投资损失，但是整个 2009 年伯克希尔·哈撒韦仍然获得了 218 亿美元的收益。

◆量子基金在 27 年里平均每年进账 9 亿美元

据估算，索罗斯拥有的财富约 140 亿美元，大概是巴菲特财产总额的 1/3。在《福布斯》杂志最新发布的全球富豪榜榜单上，索罗斯排名第 46 位。索罗斯掌控的量子基金投资规模高达 280 亿美元，但收益率却一点也不低，在过去的 27 年里平均每年获利超过 9 亿美元。量子基金所有的资本金都来自于投资者，基金所雇佣的员工不超过 300 名。

直接比较索罗斯和巴菲特的财富没有什么意义，但很显然索罗斯的表现更加优秀。企业界常用的评价标准是平均每位员工所创造的收益，巴菲特掌握的伯克希尔·哈撒韦公司一年创造财富 218 亿美元，是索罗斯量子基金收益的 24 倍，但是伯克希尔·哈撒韦公司的雇员超过 25 万，而索罗斯的员工不超过 300 名，前者人数是后者的 800 倍。相较而言，索罗斯更胜一筹。

3. 只属于两人的帝国，伯克希尔·哈撒韦和量子基金的历史

◆从纺织企业到控股公司

在被沃伦·巴菲特收购并最终发展成为一家控股公司之前，纺织企业伯克希尔·哈撒韦公司的历史可以说与美国纺织产业的历史一样悠久。伯克希尔纺织公司 1806 年开业，位于马萨诸塞州，哈撒韦公司 1868 年开业，原本也是一家纺织企业。1954 年，两家公司合并，合并后的新公司改名为伯克希尔·哈撒韦公司。哈撒韦公司的初始投资者中有一位女富豪赫蒂·格林非常有名，只不过她是以臭名昭著的吝啬鬼形象而出名。

赫蒂·格林被称做“华尔街巫师”，1906 年去世。按照今天的

购买力计算，她去世时财富约为 35 亿美元。值得注意的是，与巴菲特一样，她的财富主要来自于投资所得，而非储蓄，也就是说，“副业”是她财富的主要来源。赫蒂·格林一生生活简朴，并不奢华，也许是因为担心别人觊觎她的财富。企业创始投资者的生活态度是否影响了公司后来的所有者（巴菲特），我们就不得而知了。

1962 年，伯克希尔·哈撒韦公司的股票首次进入巴菲特的投资组合，巴菲特平均为每股股票支付了 7 美元。巴菲特购买股票时，担任伯克希尔·哈撒韦公司总经理的西伯格·斯坦承诺几年以后会以每股 11 美元 50 美分的价格回购股票，然而这位经理最终却食言了（巴菲特的投资原则中有一条叫做“握手和信用”，即双方握手之后，交易时就要守信用，据说收购伯克希尔·哈撒韦是巴菲特唯一没能遵守这一原则的一次例外）。西伯格·斯坦不愿履行承诺回购股票惹恼了巴菲特，巴菲特开始从西伯格·斯坦长子和伯克希尔·哈撒韦公司当时的董事长手中收购股票。1965 年，巴菲特最终掌握了公司的经营权。在巴菲特买下整个公司之后，没有履行承诺的西伯格·斯坦和他的儿子立刻被巴菲特清除出局了。

从那之后，在巴菲特的控制之下，伯克希尔·哈撒韦公司开始将触角伸向美国众多历史悠久的公司。伯克希尔·哈撒韦也由一家生产和出售纺织品的实业公司转变成了投资公司，直到最后变成一家纯粹的控股公司。可以说，今天伯克希尔·哈撒韦公司的产品已经不再是具体的商品，而是巴菲特进行投资时所用的工具——钱。

买下伯克希尔·哈撒韦之后，1967 年巴菲特购买了国民赔偿公司的股票，伯克希尔开始涉足保险行业。1969 年，巴菲特又购买了出版公司和提供金融服务的公司，伯克希尔·哈撒韦的经营种类越来越多。巴菲特的外祖父曾经拥有一家报社，巴菲特的母亲也曾在报社工作，

继承了家族传统的巴菲特持续关注着报纸行业的发展，直到后来巴菲特买下了《华盛顿邮报》。关于伯克希尔·哈撒韦公司的最新报道如下：

巴菲特的伤痛——伯克希尔·哈撒韦公司信用等级被下调

投资天才沃伦·巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦公司失去了信用等级最高的 AAA 评级，巴菲特的投资神话正在动摇。据美国《纽约时报》报道，国际信用评级机构 S&P 最近将伯克希尔·哈撒韦公司的信用等级由最高级别 AAA 下调为 AA+，理由是伯克希尔·哈撒韦巨资并购伯灵顿北方圣塔菲铁路公司之后，公司资金的安全性有所减弱。2009 年 11 月，伯克希尔·哈撒韦宣布将以 260 亿美元巨资并购伯灵顿北方圣塔菲铁路公司时，S&P 就已经对伯克希尔·哈撒韦公司提出信用等级将有可能被下调的警告。

为了凑足并购柏林顿北方圣塔菲铁路公司所需的 260 亿美元巨款，伯克希尔·哈撒韦必须发行债券。伯克希尔·哈撒韦已经向美国证券交易委员会（SEC）申请发行 80 亿美元优先债券。S&P 分析后认为动用大规模资金并购铁路公司，投资风险很高，并购完成之后会使原本资金安全性处于最高级别的伯克希尔·哈撒韦面临资金流动性不足的风险。S&P 同时认为，由于旗下保险公司资金安全性也有所下降，伯克希尔·哈撒韦无法继续保持最高等级的 AAA 信用评级，并且短期内信用等级也不可能恢复。2009 年 3 月和 4 月，世界最大的另外两家信用评级机构已经率先下调了伯克希尔·哈撒韦公司的最高信用等级。

（《韩国经济》，2010 年 2 月 5 日）

◆从索罗斯基金到量子基金

讲索罗斯基金的历史，就不能不提到一个人——吉姆·罗杰斯。

最初索罗斯和罗杰斯一起在安贺·布莱施洛德公司工作，两人从合作取得的成绩中受到鼓舞，决定独立出去合伙成立一个基金。1973年8月，索罗斯基金成立。不过，索罗斯和罗杰斯最终决裂。二人分道扬镳之后，索罗斯将基金的名称改为“量子(Quantum)基金”，按照索罗斯的说法，之所以取名“量子”，与他对金融市场的理解和他的投资理论有关。

谬误、反射性(reflexivity，也叫再归性)、自身结论的不完整性……索罗斯在讥讽这些现象的同时，也尊重它们；另外还因为“量子”包含大跃进的意思，所以最终索罗斯决定将自己的对冲基金命名为“量子基金”。

正像量子这个名字本身所意味的那样，索罗斯基金在成立之后的12年里真正实现了大跃进。虽然最近有许多人认为索罗斯的影响力在下降，但不可否认的是，索罗斯仍然是对冲基金界的巨擘之一，众多投资者也无法对索罗斯的一举一动视而不见。

世界十大基金经理

姓名	基金名称	基金规模 (美元)	投资收益 (美元)	成立时间 (年)
乔治·索罗斯	Quantum Fund	280 亿	320 亿	1973
约翰·保尔森	Paulson & Co	330 亿	264 亿	1997
雷德蒙·戴利奥	Bridgewater	520 亿	133 亿	1975
布鲁斯·科文纳	Caxton Associates	60 亿	128 亿	1983
塞思·卡拉曼	Baupost	210 亿	125 亿	1983
艾伦·霍华德	Brevan Howard	244 亿	125 亿	2003
大卫·泰珀	Appaloosa Management	125 亿	124 亿	1993
路易斯·培根	Moore Capital	150 亿	115 亿	1990

姓名	基金名称	基金规模 (美元)	投资收益 (美元)	成立时间 (年)
斯蒂夫·科恩	SAC	120 亿	109 亿	1992
爱德华·兰伯特	ESL	100 亿	95 亿	1988

索罗斯依然是对冲基金行业的王者。最近英国《金融时报》援引 LCH（伦敦票据交换所）投资分析的数据称，索罗斯的量子基金自 1973 年成立以来共获得 320 亿美元的投资收益，全球排名第一。索罗斯和他基金团队的 300 名员工赚的钱比苹果公司 3 万 4300 名员工赚的还要多。排名第二位的是 Paulson & Co 的约翰·保尔森，1994 年至今共赚 264 亿美元。索罗斯和保尔森的收益加在一起超过了迪斯尼和麦当劳的盈利总和。全球十大基金经理共获得了 1540 亿美元的收益，这个数字约是全球 7000 名基金经理所创造的收益总和的 1/3。“投资天才”们的共同特点是制定投资战略时尽量避免投资失误，同时严格控制资金流入。大部分对冲基金成立于 20 世纪 90 年代或者更早，对冲基金经理中除了艾伦·霍华德是英国人，其余均为美国人。

（韩国《每日经济》，2010 年 9 月 12 日）

4. 那么，两人到底投资什么

◆巴菲特——小心翼翼地投资实体企业

2010 年伯克希尔·哈撒韦公司年度股东大会召开之前，沃伦·巴菲特在给股东写的信中再次阐述了他的投资原则。巴菲特在信中说自己尽量避免投资那些很难预测未来的生意。20 世纪 90 年代 IT 热潮时巴菲特就曾袖手旁观，看来“股神”的想法至今未变。“因为产业的

成长清晰可见，所以肯定能获得投资收益”，巴菲特不这样想，他不相信这样的判断。巴菲特想表明的是，只有遇到那些未来数十年的投资收益能够被计算出来的企业，他才会动手。

伯克希尔·哈撒韦公司可以分成四大事业部门，保险部门、金融部门、纯粹的投资部门和包括服务、电力等企业的实业部门。无论是通过企业并购进行扩张，还是单纯进行股票投资，巴菲特都会经过深思熟虑之后才作决定。巴菲特将华尔街的金融衍生产品比喻为“大规模杀伤性武器”，对投资金融衍生产品持否定态度，态度很明确。

但是，巴菲特的话并不是说自己不懂金融衍生产品所以选择敬而远之。我们可以这样理解，在巴菲特看来，投资股票是最容易的，作为普通投资者，没有必要放弃容易赚钱的投资方式，而冒着巨大风险去投资金融衍生产品，因为后者只为获得短期收益。巴菲特依然坚持自己的原则，投资自己能看懂的生意。巴菲特坦言，自己从来不买 IT 和技术类的股票，并不是因为这些股票风险高，太“危险”，而是自己无法为微软这样的高科技公司找到“护城河”。谈到高科技公司，巴菲特坦承自己对这类企业有很多地方不能理解。

巴菲特的投资秘诀是：避免投资金融衍生产品和避免进行外汇投机买卖，努力寻找那些能够获得长期收益的优质企业和好的商业模式进行投资。但这并不意味着巴菲特永远、完全不碰金融衍生产品，伯克希尔·哈撒韦公司旗下的保险公司 General Re 就有一家专做金融衍生产品的子公司 General Re Securities，通过这家公司，巴菲特会在某些金融衍生产品价格很合适的时候进行投资。数据显示，General Re Securities 的收益率并不高。最近巴菲特还进行了外汇套利交易。

虽然一直对金融衍生产品持批评态度，但巴菲特却游说国会在已通过的金融监管法案中加入一项关于金融衍生品的条款（该条款将使

得监管机构无法要求相关金融机构为它们的衍生品交易提供担保)。
联想到巴菲特也进行金融衍生品投资,虽然最后游说失败了,但还是不可避免地会让人产生疑问:到底巴菲特的真实想法是什么?

◆索罗斯——只要有利润,哪怕是投资地狱

1949年,阿尔弗莱德·琼斯(Alfred Winslow Jones)在美国成立了第一家对冲基金。最初的对冲基金经理们专注于怎样使投资风险最小化以确保投资安全。后来随着对冲基金的投资范围从股票和债券市场扩大到金融衍生产品、原油、期货、贵金属以及大宗商品,对冲基金的风险迅速增加,追求高风险、高收益也成了对冲基金最明显的特征。很明显,尽管对冲基金是向私人投资者募集资金,资金的使用要受到一定制约,但追求利润最大化仍是最重要的目标。

今天的对冲基金不仅积极地进行外汇套利交易,也积极参与企业的公开募股。为了获得高收益,对冲基金甚至插手企业的并购和重组。以索罗斯为例,他会选择所有可能带来收益的对象进行投资。1978年,索罗斯曾被美国证券交易委员会 SEC 调查,原因是涉嫌操纵股价。

根据美国证券交易委员会的指控,1977年美国计算机科学(Computer Science)公司上市前一天,索罗斯突然大量抛售计算机科学公司的股票,导致其价格被人为压低,然后索罗斯又在价格被打压下去之后大量买进获利。事情的结果是索罗斯与美国证券交易委员会达成协议和解,索罗斯保证以后不再进行类似的行动。这件事情充分证明了大型基金公司会积极介入企业公开募股。为了获利,它们的操作手法和投机对象的选定几乎不受限制。

罗杰斯在谈到索罗斯的基金操作方式时,也说这是残酷追求收益的一个极端事例。

“我们在全世界范围内买入和卖出大宗商品、债券、外汇和股票。

在外汇和商品交易（原油、谷物等）中，我们会最大可能地利用信用杠杆原理。我们是最彻底的金融杠杆使用者。当我们打算购买某一种商品时，如果资金不足，我们会选出投资组合中最差的那一种，将其剔除出去。比如说，我们想买进大量的谷物农产品，但是我们账户上的钱不够，我们要么放弃谷物的购买，要么不得不用别的方式筹集所需资金。”

5. 从投资中两人到底赚了多少钱

◆巴菲特，以平均每年 20% 的收益率稳定增长

在最近一次写给股东的信中，巴菲特说过去 45 年里伯克希尔·哈撒韦每股股票所包含的资产价值（BPS）年平均增长 20.3%。关于对比的标准，巴菲特曾说最合适的是标准普尔 500 指数（S&P 500），但是考虑到进行收益率的比较解释起来并不容易，巴菲特还是选择了每股净资产（BPS）作为比较的标准。按照股价计算，伯克希尔·哈撒韦公司的股价年平均增长率为 22%。如果分析巴菲特将投资组合转移到伯克希尔·哈撒韦公司之前那几年的收益率，他发挥的天才投资能力更加让人叹服。

年份	道琼斯	巴菲特投资组合
1957	-8.4	10.4
1958	38.5	40.9
1959	20.0	25.9
1960	-6.2	22.8
1961	22.4	45.9

年份	道琼斯	巴菲特投资组合
1962	-7.6	13.9
1963	20.6	38.7
1964	18.7	27.8
1965	14.2	47.2
1966	-15.6	20.4
1967	19.0	35.9
1968	7.7	58.8
1969	-11.6	6.8

如果只是简单比较二者的年平均收益率，巴菲特在某些年份确实表现卓越，但有的年份表现却差强人意。但是，仔细分析不难发现，13年中道琼斯指数曾经有5次收益率为负，同样的情况在巴菲特的投资组合中却一次也不曾出现。作为公认的全美最伟大的投资家，连续13年平均年收益率高出道琼斯指数7个百分点，巴菲特卓越的投资才能足以得到充分认证。

1963年巴菲特曾经向合伙人谈及他对复利的偏爱。巴菲特举了一个例子，历史上伊莎贝拉女王曾经资助哥伦布3万美元，按照年息4%的复利计算，到1962年那笔钱已经高达2万亿美元。巴菲特对复利的偏爱溢于言表，他向合伙人保证投资的钱将像复利那样不断翻滚。

◆索罗斯，对冲基金行业永远的第一

从前文引述的报道中可以看出，索罗斯的投资成绩与巴菲特相比毫不逊色。从1970年开始到2000年的30年间，索罗斯掌管的基金平均年收益率为35%，1992年和1993年量子基金的年收益率都超过

了60%，是名副其实的赚钱之王。1974年是索罗斯基金成立后开始投资的第一年，当年道琼斯指数下跌24%，索罗斯基金的收益率却高达17.5%，第二年这一数字又上升到27.6%。1976年，道琼斯指数上升23%，同一年索罗斯基金的收益率达到了创纪录的61.9%。

1978年索罗斯与美国证券交易委员会进行了一场诉讼。之后那一年，1979年改名后的量子基金收益率为59%。1980年道琼斯大涨22%，同期量子基金的收益率为102%。从成立开始，量子基金一直保持了高收益率，遭受损失的年份却一次也不曾出现。这一段时期可以说是索罗斯人生的黄金时期。如果1969年一位投资者拿出1000美元交给索罗斯进行投资，到2000年他的投资将变成514万美元。2000年之后，量子基金的年收益率有所下降，市场上也传出索罗斯影响力下降的消息。不过，相关的数据依然表明，索罗斯仍然牢牢占据着收益率最高的对冲基金经理的宝座。

6. 保卫帝国的人们

◆查理·芒格和聚集在巴菲特身边的价值投资拥趸

平民形象已经成为巴菲特的标志之一，巴菲特看起来就像邻居家和蔼可亲又无比谦逊的大叔。巴菲特拥有极强的个人魅力，许多人都以认识巴菲特为荣，那些人一旦与巴菲特相识，往往保持终生的友谊。所有巴菲特的朋友中查理·芒格无疑是最重要的一位。他是伯克希尔·哈撒韦公司的副董事长，与巴菲特一起经营着公司。

在巴菲特写给股东的信中经常提到查理·芒格，两人具有非同一般的友谊。巴菲特喜欢亲切地称呼他“查理”，提到与查理·芒格的关系，巴菲特说查理是他的“同志、老师、上司和部下”。

可以说，芒格给巴菲特最大的帮助他改变了巴菲特的思考方式。

最开始时巴菲特严格遵守老师本杰明·格雷厄姆的价值投资原则，寻找市场上被低估的股票，低价买进，等价格回归正常后便卖出获利。但是芒格认为，最好的投资方法应该是寻找那些长期投资会带来高收益的股票，芒格最终说服了巴菲特。

芒格认为，不应该只关注那些股价偏低的股票。考虑到企业未来的高成长率，只要有价值，即使股价有些高也仍然值得投资。芒格的观点与格雷厄姆的价值投资理论相差很大，巴菲特花了很长时间才完全理解。芒格曾说过，如果没有格雷厄姆，巴菲特会成为更加伟大的投资家。从巴菲特在一次有关查理·芒格的谈话中也能看出，芒格对巴菲特的投资哲学产生了多么重大的影响。

“本杰明·格雷厄姆教会了我一定要买便宜的股票，但是芒格的想法稍有不同。在芒格看来，只要股票有价值，即使股价高也值得买进。芒格最终说服了我，这就是芒格带给我的真正的重大影响。芒格身上有一股知性的力量，他帮助我扩大了思考范围。”

投资喜诗糖果可以看做是巴菲特思考方式的转折点。在购买喜诗糖果的交易中，巴菲特支付的价格高出了其账面价值，但这笔收购无疑是成功的。与之相反，同期低价买下的霍柴德·孔恩百货公司（Hochschild Kohn）最终证明是一次失败的收购。巴菲特后来回忆说，是成功与失败的强烈对比让他改变了自己的想法。

1993年10月27日，巴菲特在哥伦比亚大学研究生院作了一场演讲。在演讲中，巴菲特将单纯寻找低价股票买入的投资比喻为“雪茄烟蒂投资法”，巴菲特还强调说，烟蒂就是烟蒂，不可能继续抽下去，烟蒂应该被处理掉。买下那些已经获得市场优势地位的企业，并长期持有，巴菲特由此形成的投资方法一直延续至今。

◆吉姆·罗杰斯、斯坦利·德鲁肯米勒和任期短暂的基金经理们

索罗斯经常更换手下的基金经理们。这或许与索罗斯本人的冷酷性格有关，但最根本的原因还是基金经理这一职业所要承受的巨大心理压力。

德鲁肯米勒曾长期担任索罗斯的基金经理，后来他自立门户成立了自己的对冲基金，最后又关闭了它。德鲁肯米勒写信给投资者说自愿将自己的对冲基金解散，投资收益和资本金将一起还给投资者，他在信中坦陈作为基金经理“心理压力过重”，对自己近几年的投资成果“不满意”。德鲁肯米勒在索罗斯手下工作时，因为管理对冲基金获得高收益而扬名，最后却又因为投资结果不好而丧失自信，前后对比，压力之大可想而知。

德鲁肯米勒在信中坦言：“能为投资者创造收益我感到非常高兴。但是，最近几年令人失望的投资成绩是让人无法接受的，这成为我巨大的心理负担”，“长久以来，残酷的竞争也让我受到很大压力。”

毫无疑问，曾经与索罗斯关系最密切的人是吉姆·罗杰斯。1968年，26岁的罗杰斯和索罗斯同在安贺·布莱施洛德公司工作，公司里大多数同事都把罗杰斯看做是麻烦制造者，只有比他年长12岁的索罗斯认定这个年轻人正是自己要找的人。

索罗斯和罗杰斯的性格很相似，野心很大、优秀、诚实，两人都酷爱读书，更重要的是，两人都对华尔街那些所谓的规矩不屑一顾，并且十分鄙视华尔街的传统投资者们。本质上两人都很固执，属于异类。但是另一方面，两人的差异也很显著。同样是对自己的才华充满自信，索罗斯并不会在他人面前表现出来，罗杰斯则正相反。罗杰斯生性好战，经常以市场分析师的身份出现在电视上，与领结一起成为他当时的标志。索罗斯是一位研究宏观经济经济学家，关注市场大的波动，

罗杰斯则更喜欢研究特定的行业和公司。后来索罗斯再回忆起那段时期时曾经说道：

“我们的职责分工很明确。我是那个掌控全局、负责决策的人，罗杰斯则负责具体事务。我负责经营，罗杰斯负责研究。我作为公司的代表直接签署协议，罗杰斯接在后面负责分析和出主意。”

索罗斯具有掌控全局的能力，上文中提到的德鲁肯米勒正是在索罗斯的领导下，1992 年成功发动了对英镑的强行阻击，一战成名。

第二节 对两人的一般性认识

现在是信息时代，所有人都生活在资讯的海洋里。互联网让信息传播变得简单、迅速，与之而来的是信息真假难辨，甚至解释疑问和证明真伪的材料也源源不断地被制造出来。

我们已经被信息“同化”，一面倒的信息能在我们脑海中“编制”一个人的形象。当坏的印象形成，即使本人后来不断证明自己，甚至拿出确凿的证据，我们也不会去研究那些材料的真伪，因为更多的信息马上又会扑面而来。

索罗斯给学生提供奖学金之后，会调查接受捐赠者的资金使用状况。如果发现资金未被好好利用，索罗斯便不再继续支付。巴菲特曾经出资收购一家企业，然后以“结构调整”为名大量裁员，接着又把公司卖掉获利。

那么，我们还有必要区分和评判他们的善恶吗？

投资成功的重要条件之一是善于“mind control”。当一条消息出现，能够客观判断消息真伪，然后更深一层分析信息发布者的想法和意

图，冷静作出应对。思维能力是在证券市场获得成功的重要因素之一。这里的独立思考不是指对证券市场的波动和某家企业动态的看法，而是对所有证券市场上的信息采取中立、客观的立场。

客观分析信息与客观评价一个人类似，最重要的是了解其真面目。单靠别人的评价或者不知从哪里传来的资料去评判一个人，就像在证券市场单纯依靠所谓感觉或“内部”消息买股票，结果自然也是一样的。

单靠“消息”买股票的投资者偶尔也会获利，但这并不能保证他长期持续获得投资上的成功。下文中笔者将从客观角度观察巴菲特和索罗斯，这样做对更真实地认识两人是很必要的。

1. 巴菲特是天使，索罗斯是魔鬼

巴菲特和索罗斯都是靠资本市场致富的投资者。巴菲特采取的方法包括企业并购、股票投资等，收购企业之后进行结构调整（包括裁员）以降低成本来提高股东收益是巴菲特常用的手段之一。索罗斯不参与公司经营，单靠在资本市场买卖证券获得差价，历史上索罗斯还曾多次投机外汇和大宗商品。对于一个以投资为事业的人，区分他们的行为是“善”还是“恶”，或者据此判断他们是“好人”还是“坏人”都是没有意义的。

但是，用两分法分析某一特定对象还是有很多好处的。它给人的感觉更全面，更能引发读者的兴趣等。困难在于普通读者很难获得正反两方面的全面信息，或者没有时间和精力，或者没有渠道，或者操作起来很困难。

必须承认，我们的认知更多是建立在媒体报道基础上的。尽管明白报道是作者或编辑加工过的，可还是无法跳出去，只能顺着编者的

意图理解。笔者下文中引用的内容也是来自媒体报道。

巴菲特，一个公认的好人

巴菲特从未公开明确地说自己是“好人”或是“坏人”，但是很显然他心里清楚怎样做会给大家留下自己是“好人”的印象。巴菲特性格温和、态度谦逊，使崇拜者们深受感染。他的个人魅力、天使般的微笑以及每年写给股东的饱含感情的信件已经形成“巴菲特品牌”，大概全体美国人最想得到的就是巴菲特的感谢信了。

出版商们已经出版过众多的巴菲特传记，对巴菲特的报道也常常占据媒体头条。媒体报道很多，批评的声音却极少。在美国人心中，巴菲特勤勉、朴素，是其他富豪应该学习的榜样。最近巴菲特和盖茨又希望通过自己的行动劝说更多富豪加入慈善中来，甚至有种观点认为，巴菲特的慈善理念是美国之所以健康发展的重要因素之一。

2006年，巴菲特宣布把个人财富85%中的5/6捐赠给以比尔·盖茨和其妻子梅琳达·盖茨名字命名的比尔 & 梅琳达基金会，消息一出，立刻轰动全球，更多的人加入到赞美巴菲特的队伍中。巴菲特的捐赠额将超过美国历史上著名的富豪洛克菲勒和卡内基，国内媒体报道这件事时也是赞扬声一片，同时呼吁国内的富豪们向巴菲特学习。

巴菲特选择将自己的财产捐给盖茨基金会还基于两人相互间的充分信任，用巴菲特自己的话说，这也是在实践自己的投资哲学，“集中精力做最擅长的事”。巴菲特擅长投资，就继续投资赚钱，盖茨擅长做慈善，就把善款交给盖茨处理。巴菲特捐款没有附带任何附加条件，唯一的要求是盖茨每年的捐款承诺必须兑现，不能将钱存起来或者转入下一财年。这些细节也得到了媒体的充分赞誉。

无论到哪里，慈善行为都是值得尊敬的。所以单凭捐出巨额财富给盖茨基金会这一件事，巴菲特这个名字就已经有足够的资格被列入好人名单了。

沃伦·巴菲特和比尔·盖茨将平生所赚得的巨额财富再回赠给社会，美国任何一个公民都有理由为自己的国家有这样的富豪而骄傲。抽象的“美国精神”一向被美国人认为是自己领先世界的重要原因之一，巴菲特和盖茨的善行无疑是这一精神的最好注解，他们向全世界的人们“具体”展示了什么是美国精神。

巴菲特和盖茨的善行并未就此止步，他们又开始劝说全球其他富豪加入他们的行动，富豪们的反响也很积极，巴菲特又一次成功扩大了美国的影响力。巴菲特的善行对自己的生意也有好处，他的收购行为被媒体描述成“巴菲特不寻求破坏旧的体制，而是对原有体系进行改良，通过企业并购、新资本注入等方式获利”，与对冲基金的恶性收购不同。与其他华尔街的金融家们相比，人们认为巴菲特虽然赚了钱，（投资）行为却没有那么坏。“巴菲特是个好人”已经无可争议。

巴菲特的慈善行为受到了他的妻子苏珊·巴菲特和朋友查理·芒格的影响。芒格现在是伯克希尔·哈撒韦公司的副董事长，也是巴菲特的朋友、老师、部下和同事。他受巴菲特的影响，也影响了巴菲特的价值观，他对巴菲特的影响可以从巴菲特的许多谈话中找到根据。

芒格将美国开国先贤本杰明·富兰克林当做自己的人生导师，他很早就处理掉了自己在伯克希尔·哈撒韦公司的股份，并一直致力于慈善行动，为提高美国人的社会福利而努力。巴菲特没有像芒格那样做，大概是因为立场不同，巴菲特担任着伯克希尔·哈撒韦公司的董事长，相对来说个人行动不能那么随心所欲。我们不能将巴菲特的慈善行为和伯克希尔·哈撒韦公司脱离开来，巴菲特自己也说过，同时

管理公司和进行慈善活动的最好方法就是捐出公司的股份，巴菲特每年会将自己持有伯克希尔·哈撒韦公司股份的5%转交给盖茨基金会，因此巴菲特将公司管理得越好，就等于每年捐出的善款越多。

简单介绍一下盖茨基金会的活动。根据媒体相关的报道，盖茨最为关注的是全球儿童的健康成长，盖茨基金会在全世界范围内开展了治疗小儿麻痹症的行动，如今小儿麻痹症在少数一些极度贫困的国家和地区依然存在。盖茨还投入大量财力研究艾滋病、结核病、疟疾等威胁人类健康的疾病。另外，基金会还出钱改善了许多图书馆和学校校舍的条件。

美国维持超级大国地位100年的原因是什么？我们能从超级富豪沃伦·巴菲特的行动中找出一些根据。一个国家居民的富足并非仅仅是因为国家的富强，美国之所以成为今天富有的美国，是一个又一个普通公民个人慈善行为累积的结果。

（《经济报道》，2006年6月27日）

◆索罗斯，一个著名的坏人

截止到2006年，索罗斯一共为慈善活动捐款23亿美元。如果仅对比数字，索罗斯的捐款总额小于巴菲特，但考虑到索罗斯的基金规模和他的财富总额，索罗斯的捐款规模绝不算小。索罗斯以自己的名义成立了慈善基金会，并积极参与到慈善活动的策划和行动之中。索罗斯为慈善付出了许多，却没有得到大家的好评。如果做一个调查，分别用“善”和“恶”来给索罗斯和巴菲贴标签，大多数人会将索罗斯归入恶人一类。

自从1992年阻击英镑成功被英国媒体当做那次伦敦金融危机的罪魁祸首之后，关于索罗斯的恶评似乎越来越多。让我们先回到伦敦金

融危机，看看索罗斯是如何成为全体英国人憎恨对象的。

1992年9月16日，英国政府宣布英镑退出欧洲汇率机制，开始自由浮动，接下来英镑贬值20%，那天成为英国历史上的“黑色星期三”。一个月后，英国报纸《每日邮报》（Daily Mail）刊登了一篇报道，头版头条用了黑体加粗的标题：英镑崩溃，我赚10亿。还配了一张索罗斯的照片，报道中索罗斯面带笑容，举着一个酒杯。通过这篇报道，英国人认识了索罗斯，知道是他在攻击英镑，并且通过成功阻击英镑大赚了一笔。

后来美国《纽约时报》记者亲自采访了索罗斯，并在报道中对索罗斯的直率进行赞赏，还详细解释了英国金融机构的冒失行为。这篇报道刊登后得到许多人的认可，普遍的观点是不能将一切归咎于索罗斯，甚至有人赞美索罗斯是个天才，是位英雄。

但索罗斯的恶人形象显然已经在英国人内心深处根深蒂固。1997年亚洲金融危机期间，当马来西亚总理马哈蒂尔公开指责索罗斯时，索罗斯阻击英镑的“劣迹”再次被人回忆起来，这无疑又加深了人们对索罗斯金融破坏者的印象。

韩国金融危机期间，索罗斯被金大中总统聘为总统顾问。索罗斯是否为韩国政府提供了有效的建议我们还不知道，但有一件事情可以确认，索罗斯利用韩国金融危机买入韩国首尔证券净赚数百亿韩元。于是，“帮助韩国”不但没能抹去他之前给人留下的坏印象，反倒为批评者提供了新的证据。

一位长期关注亚洲经济改革的学者曾经说过，20世纪90年代初期索罗斯阻击英镑时曾对英国政府提出了批评，如果后来亚洲和欧洲的领导人能够听进索罗斯的话，两地人民的生活状况将完全改变，而且很有可能比现在好很多。

索罗斯树敌众多。索罗斯永远不会保持中立，他总是支持争论双方的其中一方，并积极与对方进行辩论，这种行为为他招来很多敌人，其中包括许多国际组织和各国政府领导人。这些人在需要的时候会毫不客气地批评索罗斯，将索罗斯描述成一个十足的恶人对他们来说不是什么难事。索罗斯有自己的信仰，并且常常因为信仰发表一些与大众利益不一致的言论，这又引发批评。

在美国，索罗斯曾因为说吸毒不是犯罪而受到呼吁禁毒的人士抗议。在对“与毒品的战争”进行讨论时，索罗斯认为吸毒不是犯罪行为，而是保健问题。2008年美国次贷危机引发全球金融海啸，索罗斯反对美国政府干预，因为索罗斯的信念是“市场的非有效性应该通过市场自身解决”。在那些担心美国经济发展停滞，担心失业率上升的保守人士看来，索罗斯根本就是一个“喜欢危机的人”。

2. 利用机会与危机

投资者的主要工作是在金融市场上交易金融产品。对他们而言，机会指的就是好的时机，因为好的时机意味着获利的机会增加。所有的市场参与者都在等待机会，对有的人来说，抓住一次机会便意味着人生将彻底改变。索罗斯和巴菲特对待机会的态度有所不同。

巴菲特等待机会，索罗斯创造机会。巴菲特管理危机，索罗斯制造危机。虽然态度不同，但是战略却是一致的。他们的最终目的都是实现投资收益，所以问题不在于谁对谁错，而是看谁的效果更好。

◆善于等待机会与管理危机的沃伦·巴菲特

回顾巴菲特的投资历史，明显能感觉到是一位投资者耐心等待机

会的历史。1962年，巴菲特开始用自己投资组合的资金收购伯克希尔·哈撒韦公司的股票，但是直到1965年巴菲特才最终取得公司经营权，与近些年来企业间的并购过程相比，时间显得太长了。巴菲特进行企业收购很少是在短时间内就结束的。

掌握伯克希尔·哈撒韦公司的控制权之后，巴菲特陆续进行了一系列收购。通过收购国家赔偿公司（National Indemnity Company）进入保险行业（1967年），又收购了伊利诺伊州国民银行（1969年）和《太阳报》（1969年）。1970年巴菲特解散了自己的投资组合，将股份分给合伙人之后，自己又秘密购进伯克希尔·哈撒韦公司的股票，使个人持股占到伯克希尔·哈撒韦公司的25%，成为事实上的最大个人股东。后来巴菲特回忆说，这是一次失败的并购。

巴菲特奉行长期等待的投资战略，他先将许多小溪合流到一条大江里，最后再流向辽阔的大海。巴菲特首先对企业的内在价值进行分析，当用便宜的价格买下优质企业之后，巴菲特还会积极干预公司的经营活动，对公司进行结构调整，提高公司收益率。整个过程最需要的就是耐心，等待收购企业的最佳时机，等待企业收益率的提高。巴菲特一直严格执行自己的长期投资战略。

尽管市场上有许多投资者赞同巴菲特的投资战略，却很少有人能按他的投资方法操作，巴菲特将之视为大众犯的一个错误。我们必须认识到，不斤斤计较短期收益，而是享受整个长期的投资过程是巴菲特独有的投资哲学，“一项长久的事业”，巴菲特绝不是仅仅嘴上说说而已。耐心等待投资机会的到来是巴菲特最重要的投资原则之一。

巴菲特希望自己永远保持做好了投资准备的状态。在2010年股东大会召开之前写给股东的信中，巴菲特清楚地表达了这样的愿望。巴菲特在信中引用数据写道，从1965年开始，如果以5年为单位计算投

资收益，巴菲特从没有一次落后于标准普尔指数的表现，只有两个年份的收益率低于标准普尔的上涨幅度，但——巴菲特强调——最重要的是，标准普尔指数有 11 个年份是下跌的，收益率为负，而伯克希尔·哈撒韦却从未出现过收益率为负的情况。巴菲特深刻认识到危机管理的重要性，进行投资很重要，作出不投资的决定更重要。巴菲特深深懂得现金流充裕的重要性，在巴菲特看来，只有手上握有足够的现金，当危机到来时才能有效应对。

在巴菲特看来，当危机到来时，企业规模大并不一定就是好事，“大而不能倒”绝对不是伯克希尔·哈撒韦公司的发展目标。但是，巴菲特的行动却与他的言论刚好相反，在巴菲特决定投资 GE 之后，巴菲特同时也开始声称政府应该对 GE 进行金融救助，巴菲特游说政府时给出的理由恰恰是 GE 是一家大企业，对美国经济有重大影响。巴菲特的言行不一一度招致批评。不过，巴菲特在危机中展现出的危机拯救者的自信还是值得肯定的。

“当 2008 年金融体系发生危机时，伯克希尔·哈撒韦公司并没有像其他金融机构那样请求政府援助，我们反倒成了货币流动性的供应者。在危机最高潮的时候，当其他公司纷纷请求联邦政府援助时，我们反倒新增了 155 亿美元投资。”

巴菲特希望能够管理危机，他的主要投资对象是美国大企业，他自己掌管的企业的主要收入也依赖美国市场。似乎他对危机的批评与他本人的利益不相符？他在金融危机时呼吁美国人卖股票，帮助美国人提高自信，自己也进行大规模投资的行动又是事实，该怎么理解呢？我们可以这么想，对巴菲特来说，美国的危机也是伯克希尔·哈撒韦公司的危机，伯克希尔·哈撒韦的危机就是巴菲特自己的危机。在当时特殊的情况下，战胜危机才是第一要务，巴菲特

也确实是那么做的。

◆创造机会与制造危机的乔治·索罗斯

对冲基金属于私募基金，基金经理对资金的使用要受到来自投资者的诸多制约。作为基金经理，必须在短期内取得高收益，将收益分给投资者，才能获得声誉，并在下一次募集资金时吸引更多的投资者。否则不但基金经理的报酬不会提高，基金的生存都会面临问题。索罗斯作为对冲基金经理，不可能像巴菲特那样耐心等待机会到来，他必须在任何市场情况下争取高收益。如果想象中的机会没有到来，索罗斯必须创造机会提高收益率。

其实索罗斯制造机会的过程很简单，他研究各国的金融系统、市场上的货币供应、外汇储备以及经济运行的健康状况和国民的爱国心等因素，通过综合分析，选出存在漏洞的国家或市场进行投机操作。那些投机失败的案例，事后分析看来，或是因为当初判断失误，或是因为行动时机不对。索罗斯并不像外界传说的那样可以随意制造危机。

◆大鳄索罗斯

1995年索罗斯两次攻击日本货币体系时评论家给索罗斯起了个“金融大鳄”的外号，形象地体现出索罗斯自己创造机会并在危机中游刃有余的投资风格。

1994年，索罗斯接受美国《商业周刊》杂志专访，索罗斯声称“按购买力计算美元对日元估值过低”，他预计到1995年美元将会走强。事实上当时索罗斯也的确已经开始买入美元，到1994年年末，索罗斯的预言被证明100%正确。当年11月，美国举行了中期选举，由于中产阶级的倒戈，执政的民主党在选举中惨败，克林顿政府迅速改

变了之前的低利率政策，美联储当年 11 月 15 日宣布再贴现利率上升 0.75%，到 1995 年 2 月 1 日，再次提高 0.5 个百分点，两个月内利率就上升到 1.25%。在高利率的作用下，美元表现得超级强势。

但是高利率也引发了索罗斯未能预见的情况，墨西哥发生金融危机。1994 年 12 月 20 日，墨西哥金融当局宣布开始实施浮动汇率制，目的是留住因美国提高利率而回流本土的美国短期投机资本。然而浮动汇率制的实施却起到了刚好相反的效果，墨西哥本国货币比索对美元汇率应声下跌，墨西哥面临国家破产危机。美国政府不能坐视墨西哥破产，很快结束了高利率政策。

几天之后，意外的事情又在日本发生。1995 年 1 月 17 日，日本爆发阪神大地震，这次地震又被称做“第二次关东大地震”，共造成 5400 多人死亡。地震发生后，大量资金为了支援灾后重建回流日本。

这两个突发事件导致国际汇率市场发生了惊天大逆转，美国停止高利率政策意味着美元弱势无法避免，大量资金回流必然导致日元对美元汇率上升，事实也的确如此，很快美元暴跌，日元和马克开始暴涨，金融界人士都明白，囤积了大量美元的索罗斯这次将“遭受重大损失”。日本媒体《朝日新闻》等更是预言索罗斯这次完了。

但是，结果却与他们的猜测完全相反，索罗斯最终还是赚了大钱。原来，索罗斯预计美元将会走强，就在 1994 年年末和 1995 年年初大量囤积日元。与此同时，作为对冲，又将大量金融衍生产品卖给了日本金融机构和出口企业。

索罗斯发明了对冲产品来应对可能发生的预测之外的情况。

当市场状况改变时，索罗斯的战术也立刻作出调整。索罗斯最终还是赚得盆满钵满，但是富士通、先锋等日本出口企业和金融机构却因为金融衍生产品而巨亏。后来许多企业都因为“KIKO（出局入局）”

损失而面临破产危机，2008 年金融危机后期我国航空公司也曾因为对冲高油价而遭受巨额亏损，境况很惨。

在攻击日本的过程中索罗斯的投资风格得到了充分的体现，他自己创造机会，并试图驾驭危机。其实，对冲基金在外汇市场操作的方法很简单。

以汇率市场为例，假如对冲基金看好香港汇率，资金就会大量进入香港，向香港金融机构贷款港币，再将贷款得来的港币在市场上卖出，买入弱势的美元。外汇市场上由于港币供应增加，汇率下跌，美元随之升值，这时对冲基金再将手中的美元抛出，买回港币，还给香港的金融机构，获得差额收益。在具体操作过程中，当卖出港币买入美元时，对冲基金会在市场上大造舆论，攻击香港经济，动摇外国投资者的信心，提升美元需求。索罗斯 1992 年攻击英镑时用的就是这样的方法，结果英镑贬值 20%。站在索罗斯的立场看，是英国经济首先面临问题，然后对冲基金发现了机会。在股票市场上，对冲基金最常用的方式是大量卖空，一旦被卖空的企业出现问题，股价下跌，对冲基金就能获得大笔收益。

阴谋论者认为所有的危机背后都是一场大阴谋，是大的财富集团在背后周密计划的，对冲基金就是他们的马前卒。在他们眼中，对冲基金大佬索罗斯等人自然就是应该受到攻击的对象。

2009 年年底欧洲多个国家发生债务危机时，又有人开始怀疑是否有索罗斯基金这样的对冲基金参与其中，尽管当事人索罗斯亲自出面辩解，仍然无济于事，传言并未消除。是真是假，无法说清，考虑到对冲基金是通过危机获利的一种金融组织，索罗斯们对市场的责难也只能选择忍耐了。

1997 年亚洲金融危机期间，索罗斯与马来西亚总理马哈蒂尔公开

进行了辩论，索罗斯被形容为危机制造者，马来西亚是危机受害国，辩论中索罗斯当年阻击英镑的事又被重提。马哈蒂尔总理认为马来西亚居民人均收入从几百美元增加到五千美元是件好事，他为马来西亚建成世界最高的大楼感到骄傲。

但是，1997年8月～9月，仅仅两个月的时间，马来西亚货币林吉特对美元汇率就暴跌了20%，马来西亚股票市场崩盘，大量银行破产倒闭。马哈蒂尔总理将马来西亚遭遇的危机归咎于国际金融体系存在问题，努力将国内对自己的批评转移到别人身上。

索罗斯在《世界资本主义的危机》一书中也承认国际金融体系存在问题，并且认为是亚洲金融危机的主要原因。在这一点上马哈蒂尔总理与索罗斯的观点一致。但是，马哈蒂尔总理同时拿出了索罗斯介入危机的证据，将批评的矛头直接指向索罗斯。

索罗斯基金的确曾大量买进林吉特，但并不像马哈蒂尔总理所说的是为了使林吉特暴跌，索罗斯错误地认为林吉特即将触底反弹，所以才选择积极买进。

1998年7月开始俄罗斯金融市场急剧动荡，IMF（International Money Fund 国际货币基金组织）也给出了红色警报。3个星期之后，索罗斯公开撰文预言卢布将贬值15%～20%，主张美元对卢布汇率应暂时保持稳定，他还呼吁西方大国向俄罗斯支援150亿美元，并警告说如果西方大国不接受自己的意见，俄罗斯政府将会破产，或者俄罗斯经济将发生严重的通货膨胀。

1个月后，俄罗斯金融市场轰然倒塌。我们不能肯定索罗斯是否是作为一个中立的观察家或经济学家在提出警告，但是很显然，索罗斯又一次成了“危机制造者，搅乱市场的人”，接下来市场也作出了过度的反应。

3. 分析师与经济学家

卓越的分析能力是在金融市场获得成功的关键因素之一。索罗斯和巴菲特是传奇般的投资大师，他们都具有一流的分析才能。不论是深入分析一家上市公司之后作出投资决定还是对市场进行分析之后投资某一个行业，他们的才能最终为他们带来了丰厚回报。谁也不能否认两人的分析能力在他们投资道路上所起到的重要作用。

巴菲特的投资战略是从严密分析企业基本面开始的，索罗斯有时也会对企业基本面进行分析，但更主要的特点是关注宏观经济走向和产业动向。

市场上所谓获得信息的多少与收益率大小成正比的观点常常受到蔑视，然而，对某一企业或行业进行基本面分析，许多投资者往往做不到。巴菲特和索罗斯也同意获得更多的信息与赚更多的钱不是一回事。但我们必须明白，索罗斯和巴菲特都是经过不断学习才达到今天的境界的，他们也经历了从零开始逐步积累知识的过程。在学习的过程中，他们整理自己的投资哲学并形成独有的投资理念，索罗斯和巴菲特从来没有说掌握基础信息是不重要的或是完全没有必要的。

◆重视分析企业的沃伦·巴菲特

巴菲特被认为是投资天才，他也认为准确预测未来市场走向是很困难的，但同时也指出，如果不能对市场整体性波动有自己的把握，接受股票的账面价格进行交易肯定会导致失误。巴菲特是个坚定的价值投资者，对他来说，研究具体产业和企业的基本面比预测经济景气状况更加重要，很明显巴菲特将前者放在更加重要的位置上。

即使宏观经济表现不景气，有价值的企业仍会表现良好，向市场证明自己的价值。

查理·芒格也有过类似的描述。

“我们不预测经济的整体走向，我们只是努力想知道现在的情况是怎样的。”

事实是，巴菲特对自己所投资企业和企业所处产业的状况以及它们的未来比任何人都有更清醒的认识。这么看来，巴菲特也是一位很全面的市场分析师。

巴菲特很重视企业的资产负债表，在巴菲特选择收购目标时，能否增加伯克希尔·哈撒韦每股的内在价值是巴菲特会优先考虑的条件。巴菲特在写给股东的信中阐述过他的原则，他说会优先考虑那些能够持续获得平均以上资本收益率和持续创造现金流的企业，如果碰到那样的企业，巴菲特会选择拥有它们。巴菲特在分析企业基本面方面给我们做出了一个很好的榜样。

巴菲特的分析才能很明显地体现出一些特点：他对经济景气度有很好的预测，他将眼光集中于美国、中国这样的特定国家。

◆重视市场动向的乔治·索罗斯

索罗斯说自己平时喜欢对经济作预测，以及对市场的未来作出展望，这符合对冲基金经理人的职业特点。对冲基金经理在选择投资组合时，对未来经济的看法是重要的参考之一。索罗斯对经济的预测结果与自己建立的投资组合构成息息相关，这是索罗斯的重要特点之一。

根据自己的分析和对未来的预测，索罗斯预计2008年的金融危机美国需要3年~5年才能走出去。索罗斯这里所作的预测对应的是自己反射性理论中（第三章）危机自我强化的时间。也就是说，人们认识

到发生危机本身会加速危机的扩散，索罗斯建立模型时会将现在市场的反应考虑进去。

我们不能否定索罗斯作为一名优秀经济学家的专业水平。德鲁肯米勒曾与索罗斯一起共事 15 年，他说索罗斯掌握了足够的专业知识，对全世界货币和信用的流动有清晰的认识。索罗斯运行自己的基金在国际市场进行外汇和债券交易，通过宏观层面获利。

“索罗斯能够完全读懂世界经济的宏观走向，他搜集大量的情报并消化它们，他能概括出这些情报将会对市场产生怎样的影响，包括对美元和其他货币以及利率会造成怎样的影响。索罗斯也会参考图表和数据，但是索罗斯的大部分信息并不是来自统计学意义上的数据，而是靠与朋友的交流。”

巴菲特重视基本面分析，同时也是一位优秀的宏观经济分析师。如果认为索罗斯只善于分析宏观经济就大错特错了，索罗斯对产业和企业的分析能力也很强。索罗斯早年就是靠自己善于分析企业基本面而在市场上出名的。索罗斯进入华尔街后的第一份工作是分析欧洲企业和有价证券，当时欧洲企业不像美国企业那样必须公开自己的信息，曾在英国证券经济公司工作过的索罗斯就派上了用场。索罗斯直接面谈欧洲上市公司的经理人，靠着流利的法语和德语，索罗斯更容易获得企业的第一手资料，这是索罗斯当时的一大优势。

索罗斯写了一份分析报告，指出 Dresdner Bank（德累斯顿银行，总部位于德国，财富 500 强之一）拥有大量优秀企业的有价证券，这份报告获得了客户的赞赏。如今大型证券公司分析师的报告已经成为机构投资者的重要参考资料，阅读分析师撰写的报告对投资者而言就像做家庭作业一样是必不可少的工作，但在当时却是革命性的。索罗斯曾不无自豪地说，当时在美国，自己是屈指可数的最善于分析欧洲

有价证券的市场分析师之一。索罗斯还说过一段话：

“当时我的工作从某种程度上来说，就是根据直观作出判断，我一听到数字就具有某种感觉。事实上我从来没有学习过如何分析企业，当时分析师们掌握的基本分析技能我都不会。美国开始引入证券分析师资格证书考试制度的时候，为了躲避检查我也参加了考试，但我连考试科目的名称都没记住。”

巴菲特也曾对美国证券分析师资格证考试制度提出批评，两位天才似乎对考试都没什么兴趣。

很相似却又不同的投资风格

第三节

投资者们最想学习的是巴菲特和索罗斯的投资方法。两人是通过怎样的投资获得了今天的荣誉和天文数字般的财富？巴菲特的价值投资法对一般人同样适用，还是应该对之完全无视？

前文已经提及，索罗斯是典型的追求短期获利的投资者。那么，索罗斯真的是实现盈利后就立刻卖出吗？巴菲特一旦买入就一定会长期持有吗？

向投资大师们学习是普通投资者最常听到的忠告，市场上分析如何向投资大师学习的书比比皆是。通过书本的介绍能够完全领会吗？甚至有的书根本就是杜撰出来的。投资者到底该向巴菲特和索罗斯学习什么？如何学习？我们首先要弄清楚他们二人的投资风格。

表面上巴菲特和索罗斯的投资战略并不相同。有的看起来相似，实际差别很大；有的原则看起来不同，实际上又很相似。想要客观了解两人的投资风格，我们首先应该梳理两人的投资战略。打好基础对成功非常重要，学习投资也不例外。

1. 恪守传统与变通规则两个人

比较巴菲特和索罗斯的投资风格，很容易便得出结论：巴菲特是位恪守传统投资原则的投资者，而索罗斯擅长不按规则出牌。其实对什么是“传统的投资原则”并没有一个准确的定义，无论怎样定义都将引发争论。将上市公司资料交给任何一个自称“传统投资者”的人分析，他的分析结果不可避免地会高估或低估那家公司的内在价值。善于变通的投资者更喜欢具体问题具体分析，随着市场环境的变化随时修正自己的投资战略，或者在投资过程中潜在的投资才能被激发出来，获得“出乎意料的想法”并应用于具体的投资实践。

◆ 巴菲特的价值投资

巴菲特是当今世界最伟大的价值投资家。带领巴菲特走上价值投资之路的是他在哥伦比亚大学读书时的老师本杰明·格雷厄姆，以及格雷厄姆写的阐述自己投资哲学的书——《聪明的投资者》。巴菲特认为《聪明的投资者》是有史以来写给投资者的书中最伟大的一本，对自己梳理投资原则和形成新的视角产生了决定性的影响。

巴菲特不无赞叹地说，当年《聪明的投资者》修订再版时一字未改。巴菲特曾经就 IBM 公司涉嫌违反反托拉斯法案在美国国会作证，他在作证时说过的话也体现了对《聪明的投资者》一书的熟悉程度。

巴菲特引用格雷厄姆书中的语句在国会作证时，IBM 辩护律师反驳说《聪明的投资者》一书中并没有巴菲特引用的那段话，巴菲特立刻说：

“我刚才引用的是第三版中的段落。第三版修订时，除了格雷厄姆，还增加了另外两位合作者。”

由此可见，巴菲特对《聪明的投资者》的熟悉程度。他将《聪明的投资者》列为投资者必读书目之一。

格雷厄姆曾用一句话概括价值投资方法：购买市场上价值被低估的股票，也就是购买那些内在价值比股票市值更高的企业的股票。判断企业内在价值是否高于市值的方法是他提出的安全边际理论，格雷厄姆认为安全边际应该成为投资者投资时的衡量尺度。巴菲特说对自己价值投资原则影响最大的就是格雷厄姆的安全边际（Margin of Safety）理论。

安全边际成本会随着支付价格的不同而有所变化，具有吸引力的购买价格通常会在企业陷入困境时出现。也就是说，在投资的世界里，经济不景气是赚钱的好机会。格雷厄姆将这一理论毫无保留地教给了巴菲特。巴菲特曾在写给股东的信中说：

“2008 年我们握有 443 亿美元现金，到当年年末现金就只剩 170 亿美元。到 2009 年年末我们保有的现金共减少了 306 亿美元（收购 BNSF 需要 80 亿美元），过去两年市场恐慌期间我们进行了大笔投资。刚过去的两年对投资者来说是非常时期，市场恐慌是投资者最好的朋友，我们没有必要犹豫。在 market 分析师对未来表示乐观时进行投资的投资者最终都会为市场毫无意义的扩张付出代价。关于投资，最重要的是所投资企业未来 10 年～20 年能够赚多少，以及需要为购买企业支付多少钱，而不是你的投资规模。”

决定巴菲特所强调的“成长”的最重要因素是企业的内在价值，优质企业偶尔也会表现得不如预期，但是企业价值永远是决定未来最关键的变量。

◆巴菲特的忠告

“最重要的是在人生初期对金融市场有良好的心态和养成良好的习惯。初中时学到的一点知识也比大学时学到的大多数东西有用。”

“没有什么比热情更重要。内布拉斯加州家具店是全世界最大的一家家具卖场，它是从 500 美元起家的。

“一个人不可能在所有的行业都成为专家。虽然不可能做好所有的事情，但是，至少要十分了解自己投资的那家公司。想要做得好，最好的方法就是多想，多练习。”

以上是 2010 年 5 月在奥马哈召开的伯克希尔·哈撒韦年度股东大会上巴菲特对年轻人的忠告。

从上午 9 点开始一直持续到下午 4 点 30 分，在马拉松似的活动中巴菲特丝毫没有显露出疲劳的神色，巴菲特用他那特有的幽默、风趣的语言回答了股东们的提问。活动大厅里挤满了前来朝圣的 4 万名股东，他们大多数直到活动结束后都没有离开自己的座位。

◆巴菲特支持高盛的发言很慎重

在股东大会召开之前，巴菲特依照惯例参观了位于一层的伯克希尔·哈撒韦子公司的宣传场地，品尝冰激凌和可乐，与股东们交谈。他还出现在了演出场上，拿起乐器唱了一段。

在股东大会场地外面展示了一列火车，火车属于两个月前刚刚收购完成的美国第二大铁路公司——BNSF（伯灵顿铁路公司）。

参加大会的股东们有的是夫妻一起前来，有的甚至带着他们的孩子一起参加奥马哈盛典。一位年轻人对记者说，“妈妈持有伯克希尔·哈撒韦公司的股票，所以一起来了”，“将来我也要成为伯克希尔·哈撒韦的股东”。

在回答记者关于高盛的提问时，巴菲特表现得很慎重。巴菲特说话很小心，他显然不希望反感华尔街的民众将自己的言论与华尔街的立场联系在一起。一位带领全家人赶来的股东说，“巴菲特并没有明确表示支持高盛”，“现在诉讼还在进行，最重要的是找出真相，等以后明确了表明立场也不晚”。

一位居住在奥马哈的男性投资者表现了对巴菲特的信任，“巴菲特是个聪明人，他会很好地处理这件事”。

（《今日财经》，2010年5月22日）

◆索罗斯的反射性理论

有人批评索罗斯所谓的投资原则不过是为了让自己的投机交易看起来更合理而进行的包装。索罗斯自己则认为与其说是投资原则不如说投资哲学更合适。索罗斯将自己的哲学思考与投资结合起来，建立投资模型，并通过市场进行验证。

1969年索罗斯掌管的对冲基金表现出令人惊羡的增长，获得自信的索罗斯提出了自己解释市场过热和股市暴跌的反射性理论。简单来说，他的反射性理论包括以下几个要点。

第一，索罗斯否定了基本的经济理论（市场有效假说），提出了自己的假说，即股市永远都是不确定的。这一观点与巴菲特一致。

第二，市场上投资者获得的信息都是不全面的，投资者的投资决定会受到市场表现的影响。所以，处于优势的市场偏离会产生更重要的影响。

第三，由于市场参与者与市场本身的相互影响，市场内在价值与表现出的价格常常是不一致的。

第四，当市场的内在价值和表现出的价格不平衡到一定程度，市

场会出现大的动荡。也就是说，大反转的时机就会到来。这时是决定胜负的关键时期。

从自己的理论出发，提前准确预测市场转折点出现的时机，并果断地付诸行动，就是索罗斯投资战略的核心。

巴菲特的价值投资理论与索罗斯关于暴涨暴跌的反射性理论在根本上并没有太大差别。索罗斯想要准确预测关键时间点出现的时机，巴菲特认为准确预测时机很难，只需等待时机出现，重要的是提前找到处于安全边际以上的企业。

索罗斯说自己的理论并不是为了解释自己在金融市场上的投资活动，而是从哲学思维出发，寻找、发现与股价波动有关的因素，对市场状况作出解释。根据索罗斯的理论，有三个变量是关键。

第一，当股价处于低点时，对股价产生影响或者股价自身波动产生的倾向，能够被捕捉到或者在不知情的情况下自己启动。

第二，股价上升或下跌时形成的主要偏见。

第三，股价本身是独立的。股价是由市场处于谷底本身和市场上的主要偏见相互作用形成的，但股价同时对它们产生影响。

索罗斯在《金融炼金术》一书中希望读者从“股价只是对市场的反映，本身不是主体”的错误中走出来。也就是说，在索罗斯看来，股价不仅是对市场的反映，股价本身也会对市场产生影响，起到促进市场变化的作用。

20 世纪 60 年代末，索罗斯根据自己的理论进行市场操作，结果获得巨大收益。当时企业股价波动剧烈，索罗斯领悟到许多企业股价波动是因为企业并购提高了平均每股收益率，索罗斯判断市场应该属于低潮期，一些企业自身取得成功之后开始并购其他公司，迷惑了投资者，导致股价过高，上升到与公司实际价值不相符的高度。市场的

主要偏见开始形成。

这种偏见反过来让企业经营者们产生一种错误的想法，那就是通过并购企业能够提高本企业的收益率，企业经营者的这种错误想法使市场趋势进一步强化（长期强化），反过来又影响股价，使股价继续上升。这一过程不断反复。

市场过热最终会以平均每股收益率的回落和企业并购热潮的降温而结束，并造成经济不景气。索罗斯在这一时期（企业并购开始增长的时期）买入大量股票，然后在股价最高点时卖出，获得了巨大利润。

2. 两个人的投资时间是多久

持有时间低于1年为短期投资，超过1年为长期投资，经济学界并没有这样的定义。不过，如果持有时间超过1年，将之称为长期投资也无妨。证券市场对长期信贷会提供优惠条件，通常要超过3年以上。无论按哪种标准，巴菲特所主张的持有10年～20年都属于超长期投资。我们唯一可以确定的是，证券市场并没有定论认为长期投资一定收益率高，短期投资一定收益率低。

无论根据两人各自的投资主张还是根据统计数据，巴菲特相对而言是长期投资者，索罗斯属于短期投资者。

巴菲特的长期投资倾向非常明显，无论是投资股票还是将整个企业买下来并入伯克希尔·哈撒韦集团，巴菲特都会仔细分析企业的基本面。索罗斯则完全相反，不仅因为对冲基金的特点不可能长期持有一只股票，大部分情况下，收益率下降之后索罗斯不会犹豫，会立刻抽身离开。

◆巴菲特的长期投资是指什么

在众多投资者心目中，巴菲特已经成为长期投资的代名词，长期持有也成了巴菲特的标签之一。巴菲特曾多次在写给股东的信中说，他将寻找那些未来 10 年 ~ 20 年能够持续带来收益的企业进行投资。在经济危机期间，巴菲特这种长期持有的战略表现得更加引人注目。

巴菲特过去 45 年的投资成果和惊人的收益率的确可以说是个奇迹，不过巴菲特创造的另一个纪录更加让人不可思议，那就是收益率从来没有出现负数。这样骄人的业绩是建立在长期投资的基础之上的。菲利普·费雪被巴菲特当做投资英雄，他也常常谈长期投资，并且认为在投资组合中应该保持较低的资金周转率。

费雪 1955 年购买了摩托罗拉的股票，直到 2004 年去世时仍未卖出，持有时间长达 59 年。费雪的长期投资理论很简单，他相信股票市场将永远存在。费雪的长期投资理论被巴菲特完全掌握了。像巴菲特一样喜欢长期投资的还有那些居住在奥马哈的巴菲特的乡亲们，他们最开始就投资了巴菲特，许多人一直持续到现在。巴菲特坚持长期投资也是促使他们投资巴菲特的原因之一。巴菲特的长期投资理论和通过长期投资获得的收益使他们相信，投资巴菲特就获得了成为富豪的门票，他们的愿望后来真的实现了。

但巴菲特也不是永远不变地长期持有。伯克希尔·哈撒韦旗下的收购部门与投资部门一样重要，他曾在买下一家企业两年之内解雇了 100 名员工，然后将公司卖出。当年巴菲特购买中国石油的股票也是在几年之后就全部卖出了。

近年来很具代表性的短期投资产品——金融衍生产品，巴菲特也有涉足，并期望能够获得收益。巴菲特如今俨然成为价值投资和长期投资的代名词，但若是仔细考察巴菲特的投资历史，就会发现巴菲特

并非一向如此，他的投资战略在过去的几十年里是不断变化的。巴菲特也曾在写给股东的信里提到了他的投资战略的变化。

“那些伯克希尔·哈撒韦拥有的好公司，无论别人出多高的价钱我们也不会卖出，那些不太好的企业我们也不会立刻卖出变现，我们不会在企业遇到困难的时候处理掉它们，会寻找改善业绩的机会。”

◆索罗斯的短期投资又指什么

作为对冲基金经理，索罗斯在进行投资时要受到颇多制约，他必须将资金的短期操作作为主要的投资手段。对索罗斯来说，耐心地坐下来等待机会完全没有必要，因为它的投资对象时时刻刻都在变化。特别是外汇市场和大宗商品市场，一年以内市场状况可能发生完全逆转，这也在客观上要求他进行短期投机。所以，不能找出一种投资对象根据持有时间长短来区分索罗斯和巴菲特，两人的投资对象是有所区别的。

索罗斯购买韩国首尔证券的股份持有7年之后才卖出，按时间计算绝对属于长期投资，可是从具体操作手法上来说又完全遵循了投机资本的基本操作原理。在第一阶段也就是购买阶段，用较低的价格购买公司；第二阶段经营阶段，对公司进行痛苦的资产重组，或者通过出售资产等方式提升公司财务指标；第三阶段出售阶段，经过痛苦的结构调整，公司股价上升，价值开始膨胀，再拿到市场上以高价卖出。索罗斯买卖首尔证券的过程几乎可以当做资本投机的案例编入教科书。

但是，进行短期投资的都叫做投机资本，巴菲特进行的是长期投资，所以他的资本是投资资本，不能这样简单区分，二者的区别并不明显。不论是何种类型的资本，不论是索罗斯还是巴菲特，企业并购过程在很大程度上都表现出相似性。

◆长期投资符合人类本性吗

尽管专家们异口同声地呼吁投资者进行“长期投资”，但如果对周围的投资者进行调查，结果肯定是践行长期投资的投资者寥寥无几。

尽管巴菲特长期不断地呼吁长期投资，投资者们进行投资时还是没能像他那样做。更准确地说，是学习巴菲特进行长期投资太难了。20 世纪 80 年代，巴菲特大举买入可口可乐股票，并宣布将会“永久持有”，到今天为止，巴菲特已经持有可口可乐股票超过 30 年，到底有多少投资者愿意持有一只股票或基金超过 30 年呢？

于是许多媒体又开始宣称，即使做不到像巴菲特那样持有 30 年，持有 5 年收益也会很可观。但是据一家银行对客户投资基金期限的调查数据显示，投资者平均持有时间不到 1 年零 6 个月。如果碰上金融危机或者股市暴跌，投资时间肯定会更短。

进化心理学以及脑科学和经济学的交叉学科——神经经济学的专家们进行研究后发现，投资者不进行长期投资是从人的本能出发的。也就是说，长期投资不符合人类本性。人类经过长期进化变成了适应短期投资的物种，赌博就是最好的证明。最受赌徒们喜爱的赌具是老虎机，之所以喜欢老虎机，就是因为它能瞬间分出胜负。时间越短，对人的影响就越大。

股市骗子们也深谙这个道理。他们传出消息“某只股票明天一定上涨”，总是让众多投资者热情高涨，对之深信不疑。虽然说低买高卖是投资的要诀，股市暴跌时买入，在股票上涨后卖出，但是大部分投资者的实际情况正相反，暴涨时选择买进，暴跌后又卖出。

脑神经科学家们研究发现，看到股价暴跌时，人类大脑的扁桃体部分就变得异常活跃。扁桃体位于人类大脑的中心部位，形状像桃子，

遇到类似汽车突然刹车之类突发状况时扁桃体就会被闪电般突然激活，就像突然拉响警报。如果扁桃体不发出“闪电警报”，人类在紧急状态时便无法作出迅速应对。

反对者认为股价暴跌会使人们意识到已经进入危险状态，股价暴跌→危险→卖出，这是人类自然作出的一系列连锁反应。在市场恐慌时人们选择卖出股票是为了获得安全感。所以，长期投资便没有立足之地了。

日本人间宗久被称做“东方交易之神”，他不认为长期投资是什么了不起的事。本间宗久是大米交易商，大米无法长期存储，当然不能采取长期投资方法。另外，本间的意思主要是提醒投资者顺应市场走向。

（《韩国日报》，2010年10月3日）

3. 关注企业的巴菲特，关注市场的索罗斯

上文对巴菲特和索罗斯的投资方式进行了比较，下面我们比较他们的投资目的。巴菲特的投资目的是为了提高母公司伯克希尔·哈撒韦公司的股东权益，索罗斯是为了实现基金投资者的利益最大化。他们的投资目的属于一些学者所说的“股东资本主义”范畴。

股东资本主义，顾名思义，公司的一切经营活动都是为了实现股东利益最大化。股东资本主义的拥护者主要分布在美国，这种理论认为企业的经营不论是生产活动还是社会服务，其目的都应该是为了提高股东特别是控股股东的权益，公司的一切活动都必须与之相符，它排斥员工、消费者甚至公司所在地区居民的利益和要求。

不仅如此，为了实现股东利益最大化，它支持公司进行非正常的改造，比如操纵股价、逃税、出售核心技术、卖掉利润低的部门以及

解雇员工等，股东资本主义给这一切提供了合理化的理论依据。当发生劳资纠纷，股东资本主义者们会支持法院判劳工有罪。它还拥护投机资本，并为之提供理论依据。

以银行为例，银行利润的主要来源是贷款和存款的利息差，包括以住房抵押贷款为主的个人贷款和以大企业为主的商业贷款。但是银行却拒绝提供贷款，将借贷者推向高利贷市场，然后又给大量“信用不良者”发放贷款，特别是向低收入者甚至无还款能力的人发放住房抵押贷款，造成房地产市场投机兴起，引发泡沫。

巴菲特和索罗斯都是在股东资本主义的理念下进行投资活动的，但两人程度有所不同。

◆巴菲特，企业只有运行良好，才会产生利润

巴菲特等待低价买入好企业的机会，一旦认为机会来了便出手购买股票或者干脆进行企业并购。对他来说，只有被收购企业盈利才能扩大自己的投资利润。所以当企业陷入困境时，重新使企业恢复获利便成了巴菲特的下一步行动目标。用通俗点的话说，喂鸡下蛋，理论上叫做长期投资或者价值投资。巴菲特进行投资完全是为了母公司伯克希尔·哈撒韦公司股东的利益，借用他的话说：“不会做与股东价值无关的交易。不会增资，因为将损害股东价值。不派发红利，将红利留着继续投资也是为了增加每股价值。

“即使经营不太好的企业，只要能够创造现金流，劳资关系和管理层不出问题，我们不会再考虑卖出。我们希望通过企业的成长获益，而不是靠股价波动。”

如果按照巴菲特的话理解，他的投资方式是公开透明的。选择那些暂时遇到困难的好企业，帮助它渡过眼前的难关；使企业能够重新

产生利润。结果不仅对股东有利，也会给市场留下好的形象。巴菲特从小便领悟到快乐投资的真谛，他说对自己来说另外寻找其他的方式不但困难，而且让人头疼。

◆索罗斯，在混乱的市场中发现赚钱的机会

买下企业，参与企业的经营，再慢慢等企业产生收益，索罗斯对巴菲特的这一套没什么兴趣。对索罗斯来说，抓住机会，将最有营养价值的那部分收益装入腰包就已经足够了，索罗斯给人以很明显的掠夺者的印象。如果用动物捕食作比喻，巴菲特就像一头野兽抓到了飞禽，将猎物按照营养分类，其中一部分埋入地下储存起来，自己先吃掉最容易啃的部分，剩下的分给周围的同类。索罗斯与之相反，将最新鲜、营养最丰富的部分抓在手中，麻利地吃掉之后，剩下的部分毫不犹豫地扔掉。

在索罗斯的投资过程中，只要对增加自己投资组合的价值有利，毫不犹豫地处理掉已投资对象的例子比比皆是。也就是说，索罗斯追求短期收益，为了寻找更高收益、更安全的投资，会无情地将现有的投资处理掉。

对索罗斯来说，只有市场混乱状态持续，他们才能找到更多获得利润的机会，才能实现短期收益最大化。所以有时候他们“导致”混乱也就不难理解了。不论是金融系统完善的国家比如美国，还是正在完善金融系统的国家比如新兴市场国家，索罗斯制造危机的行为都是不受欢迎的。

根据索罗斯的理论，如果他自己没能准确预测大反转的时机，也就是说，假如他预计市场将下跌，结果股市继续上涨，索罗斯便很难获得收益。巴菲特的情况则正相反。

索罗斯追求短期收益与对冲基金的特点密切相关。索罗斯小时候

亲身经历第二次世界大战，亲眼看到犹太同胞被屠杀，没人像索罗斯那样拥有无比强烈的生存欲望，那些经历肯定会对他的投资态度产生重大影响，甚至在某种程度上决定了他的投资风格。

但是，在理论上，他和巴菲特是一样的，投资的最终目的都是为了增加股东价值。我们无法知道投资索罗斯的都是哪些人，他们被蒙上了一层面纱。在索罗斯量子基金注册地，法律明确规定试图获知投资人资料的行为是违法的，索罗斯很好地利用了这一点。

◆ 证券市场分析趋势的变化

证券市场上对市场进行分析的方法是不断变化的，从股票市场成立初期一直到 20 世纪 80 年代，一部分专业人士主要采用基本面分析的方法。

格雷厄姆是典型的基本面分析方法的信奉者。以股票为例，基本面分析法分析所有能够影响供求的变量，主要依据的是企业的财务数据、相关产业的统计资料、利率等，最后用数学模型来预测未来某一段时期股价可能产生的变化。基本面分析法存在的盲点是它没有将投资者自身的因素考虑在内，将股票市场参与者对市场的影响排除在外。不考虑索罗斯提出的反射性理论，很多其他投资者也认同市场参与者本身的投资行为会影响股价的变动，而基本面分析方法却没有考虑这一要素。

到了 20 世纪 70 年代末，技术分析取代基本面分析变得流行起来。技术分析派认为股价总是在一定区间内上下波动，而不是呈现出某一特定的走向。也就是说，市场参与者之间以及与市场之间的相互影响使股价表现出一定的波动轨迹。

当一件事发生后，为什么会导导致另一件事发生？至于会导致什么样的事发生，技术分析派希望能计算出其中的概率。如果掌握了技术

分析方法，就能预测出市场接下来的走向。像股指平均线那样描述股票价格走势的指标是技术分析的分析依据，它对股市的预测比基本面分析更具有实用性。它是以过去市场的表现为基础，来预测未来市场的走向，而不是以合理的、逻辑的纯数学模型。

后来投资心理学分析方法登场。技术分析能够建立市场的反应模型，熟练掌握技术分析方法的投资者却发现实际运用时并没有获得期待的高收益。也就是说，对市场的了解程度，对信息理解水平的差异与收入并不成比例。心理分析就是想说明这一点，与其说心理分析方法是分析市场，不如说它证明了市场是不可能被完全分析透彻的。心理学和证券市场的结合，使研究表现最好的投资者的心理和由此形成的投资习惯变得必要，它是投资心理分析的第一步。

第四节 有关两人的真实与谎言

介绍索罗斯和巴菲特两人投资哲学和投资方法的书很多,但是由于篇幅的限制或作者水平的差异,往往只强调其中某一方面。更有甚者,有的书是作者以索罗斯或巴菲特之名凭空捏造的,造成大量读者被误导,明明不存在的事情,读者反倒以为是真的。

笔者在本书中不会突出强调某一个人,批评或者赞扬两个人也并非本书的写作目的。索罗斯和巴菲特谁好谁坏?谁的道德高尚谁又是个祸害?讨论这些问题是没有意义的。

巴菲特是位价值投资者,信奉长期投资。2008年巴菲特试图使美国相信金融危机最长也只会持续一年,所以应该买美国股票。但是巴菲特又改口了,由于货币问题,经济危机会长久持续,给人的感觉是他的判断动摇了。索罗斯常常对市场经济走势作出预测,而且通常是悲观的预测,给人的感觉是他对经济的未来永远持悲观的态度。但索罗斯的行动往往又与他表现出的悲观不一致,也就是说,索罗斯实际上也会赌相反的情况发生。我们有必要清楚一点,那就是索罗斯和巴菲特的话并不代表他们的

投资战略。

最近有一种理论很流行，投资是投资者心理的反映。如此说来，巴菲特和索罗斯放出的言论是为了影响投资者心理，他们希望自己的言论成为投资者内心作出投资决定时的依据之一。巴菲特和索罗斯显然都清楚自己对普通投资者所具有的影响力。

当索罗斯和巴菲特向市场传递自己的观点时，能够准确判断两人的意图也是普通投资者需要具备的能力。使读者具备这种能力也是作者写作本书希望达到的目的之一。

1. 善与恶的两分法——圣贤与破坏者

人们对巴菲特评价最多的是“投资天才”、“奥马哈圣贤”。圣贤，顾名思义，贤明的人、智慧的人。圣贤是个褒义词，带有鲜明的赞美色彩，将巴菲特称做“圣贤”，会让人联想到巴菲特是个善良的人，是个谦逊的人。

索罗斯被韩国人称做“门神（韩国古代传说中的恶人）”，被日本舆论形容为“妖怪”，被英国人称做“歹徒”，被马哈蒂尔总理形容为“破坏者”。如果读者之前对索罗斯并不了解，这些形容无疑会在读者脑海中先入为主地留下坏印象，对于客观评价索罗斯是不利的。

◆对巴菲特来说，忍受非议很痛苦

巴菲特被尊称为“圣贤”，无数投资者希望学到他的投资方法。词典上对圣贤的解释是：德才兼备的人。圣贤是对一个人的最高赞美，它还有个同义词，“完人”。

【圣贤】圣人与贤人的合称；亦指品德高尚，有超凡才智的人。

【例句】既加冠，益慕圣贤之道。——明·宋濂《送东阳马生序》

媒体上对巴菲特的批评非常少，即使偶尔出现，最多也只是讲讲巴菲特那些投资失败的例子。为什么巴菲特会受到如此优待？

因为巴菲特给美国人的印象就是个典型的美国商人，他严格要求自己，勤俭节约，巴菲特住的房子不超过 50 万美元，而且已经住了几十年。黑色圆框眼镜、一身廉价西服已经成为巴菲特的标志。世上没人愿意批评作风正派的人。

认同巴菲特的投资方式，相信巴菲特投资理论的投资者越来越多。伯克希尔·哈撒韦公司的股东们即使拿不到分红，仍以持有股份而骄傲。参加伯克希尔·哈撒韦公司年度股东大会成了许多股东们最高兴的事，每年参加者的人数都在增加。对巴菲特的好评越来越多，巴菲特的魅力也越来越大。想到巴菲特，人们联想到的是他的财富，他卓越的投资能力，他那被证明是正确的投资哲学。

虽然有人批评巴菲特的巨额财富其实是夺取了他人的创富机会，但现实中成为巴菲特仍然是无数投资者的梦想。巴菲特天生具有隐士的特质，对圣贤而言，隐居起来，不常在大众面前出现，也是谦虚的表现之一，会被形容为道德高尚。一旦巴菲特出现在大众面前，他说的投资原则便会成为众人追捧的“圣典”。至于巴菲特是否在自己的办公室里偷偷关注着大众心理如何变化，我们就不得而知了。

◆对索罗斯来说，受到攻击很平常

索罗斯受到批评的理由很简单，他利用金融市场的混乱投机获利，使人们产生一种印象：是索罗斯扰乱了金融市场。市场越混乱，索罗斯赚得越多，索罗斯是最冷血无情的投机资本的掌管者，想不给市场

留下现在的坏印象是不可能的。

巴菲特给人以乐观、积极、性格温和的感觉，索罗斯则不同，他更冷静，喜欢哲学思考，语言犀利，观点鲜明。索罗斯甚至不掩饰自己的政治立场，他曾出巨资企图阻止布什总统竞选连任。所以，索罗斯敌人很多。

索罗斯出资建立慈善基金会帮助在独裁国家受到压迫和政治迫害的人逃亡自由世界，使自己成为世界众多国家政府的敌人，结果不仅招来无数非难和抗议，索罗斯还成了许多国家政府领导人的攻击对象。近些年，索罗斯在努力将自己的金融实力转变成政治力量，积极介入国际政治。一系列的行为都让索罗斯很难得到大众的肯定评价和声援。巴菲特有许多共同合作的伙伴，以及给予充分信任的股东，索罗斯则以对部下严苛出名，许多部下在被索罗斯开除后变成索罗斯的对头，诋毁其形象者大有人在。这样一来，对索罗斯批评的声音扩散也就不可避免了。

索罗斯寻找那些金融系统出现问题的国家作为攻击目标，在获得巨额利润的同时却表现得一点也不谦虚。他不但将自己的操作方法如实说出，甚至攻击相关的国家领导人，试图训诫他们。索罗斯的发言常常不留情面。

2. 两人在金融市场中的品牌价值

索罗斯和巴菲特对金融市场的影响力均超出一般人的想象，形成了各自的品牌价值。毫无疑问，他们的名声给他们带来了巨大的影响力，巴菲特和索罗斯所投资的股票成为华尔街的焦点，他们对市场的分析，对未来经济的预测都会出现在华尔街主要媒体上，他们的影响力甚至超出了金融领域。

两人的观点和做法却又有明显的区别。同样强调危机，巴菲特表达希望克服危机的愿望，并将之传递出来，希望安定市场。索罗斯却反复强调危机是因为系统本身出了问题，想通过自己的努力摸索出一套新的体系。索罗斯对市场发出警告，甚至威胁说若再不动，市场将陷入绝望。

◆巴菲特带给人们希望

不知从何时起，证券市场上有了所谓的“巴菲特效应”。只要巴菲特在市场上买入某一只股票——不对，是只要市场上传出巴菲特打算买哪只股票——那只股票便立刻止跌回升，并持续保持上升势头。因为巴菲特总是等待机会，当低价买入的机会出现，巴菲特便买下来长期持有。

人们充分相信巴菲特的话，认为那是将市场从低谷带出的信号。巴菲特效应，再加上巴菲特的投资方式和巴菲特的个人魅力，真的能在市场上发挥巨大威力。2008年金融危机期间，当美国陷入全面危机的低谷时，巴菲特表达了经济将恢复的言论，他预测证券市场即将恢复，结果市场气氛真的明显好转。

当巴菲特重新回到韩国市场时，韩国媒体将之称为恢复投资者信心，稳定动摇的投资者的大事件。媒体的观点显然是对巴菲特效应充满期待。

巴菲特效应与盲目迷信、崇拜巴菲特的效果还是有微妙差别的。如果仔细分析巴菲特的言论，我们会发现，巴菲特对自己发言的效果心知肚明，甚至有时故意利用这种效应。

◆索罗斯预告悲剧即将上演

1993 年，索罗斯购买了美国一家开采黄金的矿业公司股票，消息传出后出现了全球金价暴涨的奇特现象。3 年之后，在东京访问的索罗斯说了句“日本股票价格不高”，结果日本股市立刻暴涨。看来索罗斯言论的效果与巴菲特差不多。索罗斯发言的效果其实更大，因为索罗斯能引发市场恐慌，致使市场变动，甚至会导致市场混乱。

20 世纪 90 年代初，国际货币市场动荡不安，索罗斯通过阻击英镑一周之内狂赚 13 亿美元。不过，俄罗斯一役索罗斯却未能如之前预料的那样大赚一笔，虽然 1998 年索罗斯袭击卢布时市场普遍认为索罗斯会赚钱，结果索罗斯却在俄罗斯至少损失了 20 亿美元。

与马哈蒂尔总理的争论刚刚过去 1 年，1998 年 8 月 13 日索罗斯在英国《金融时报》撰文向市场抛出了一颗重磅炸弹。他在文章中称“俄罗斯金融市场已经处于崩溃前的最后阶段”，他在俄罗斯设立了基金办事处，他本人也是俄罗斯市场拥有股票最多的个人投资者。

俄罗斯经济从 7 月最后一周开始已经陷入混乱，索罗斯三个星期之后发表的这篇文章无疑给俄罗斯下了“死亡通知书”。索罗斯的文章发表后，莫斯科股市立刻暴跌 12%，包括纽约股市在内的全球其他股票市场也深受冲击。

索罗斯在文章中也希望能给俄罗斯经济开出药方。他建议俄罗斯卢布贬值 15% ~ 25%，他还主张，西方发达国家 G7 集团应该立刻援助俄罗斯 500 亿美元以防止俄罗斯经济崩溃。索罗斯认为他的建议是拯救俄罗斯经济的唯一方法。

在一个星期之前，索罗斯已经将旗下基金 150 亿美元投资俄罗斯，但是他认为这笔钱不足以挽救俄罗斯经济。俄罗斯股市连续数日暴跌，俄罗斯政府发行的债券收益率已经超过 100%。最终俄罗斯政府在 8 月

17 号宣布卢布贬值 35%，并且延期 90 天偿还所有到期外债。俄罗斯经济危机就这样开始了。

索罗斯在其所著的《世界资本主义的危机》一书中详细记录了俄罗斯经济崩溃从 1998 年 7 月开始一直到 8 月 23 日期间的全过程。根据索罗斯的记录，每当他发现俄罗斯经济出现新情况，就会与美国财政部副部长通电话，当时美国财政部部长和俄罗斯总理都曾向他寻求建议。

当时许多人认为索罗斯已经大量出售了俄罗斯卢布，并且进行了俄罗斯股票和债券的卖空交易，但是事实上索罗斯正努力买入俄罗斯股票。当俄罗斯股市崩溃，波及美国股市之后，索罗斯仍然固执地坚持自己的观点。最终，市场没能如索罗斯预料的那样上涨，结果索罗斯最终在俄罗斯亏损超过 20 亿美元。

（《今日财经》，2001 年 8 月 9 日）

听到索罗斯发出的警告声，无数投资者选择逃离市场。对于看空市场的悲观论者来说，嘲笑乐观者之外，他们也看到了赚钱的好机会。也有人批评索罗斯主张卢布贬值是希望像阻击英镑时那样大赚一笔。

面对攻击，索罗斯多次发表公开声明，说自己并非外界所批评的那样。但是，索罗斯对市场所作的悲观预测已经全部应验，再多的辩解也无法挽回荣誉。

3. 投资与投机很难区分开

人们将通过资本市场获得收益的行为分为投资和投机两种。但即使是经济学学术界对投资和投机的区分也很模糊。许多投资学者认为

投机行为对经济生活也是有利的。如果硬要区分的话，投资是指投资者为了获得正常的、合理的利润而投资于生产行为，将资金投入期间生产价值增加的行为定义为投资行为。

与之相对应，投机是在高度不确定的情况下进行的激进的冒险行动。投机者通过非正常的、非理性的甚至是非法的方法，获得短期收益。在资本投机过程中，价值并没有发生改变，是投机与投资的主要区别。

但是这样区分不可避免地会让人产生误解，会简单地以为投机是坏的，投资才是善行，从动机上就能将投机与投资区别开来。即使是投机，也有可能推动技术进步。更不应该将投机行为与道德问题联系起来。长期持有等于投资？短期持有等于投机？两者也是不能完全画等号的。

◆巴菲特永远是个投资者吗

如果单凭巴菲特的投资思想和他的投资原则，估计不会有人将巴菲特归类为投机者。巴菲特常说，对于没有价值的股票，看都不要看，要选择那些打算持有 10 年～20 年的股票，所以很难将投机者这样的标签放在巴菲特身上。即使分析巴菲特的投资案例，巴菲特也属于典型的投资者。巴菲特不仅仅喜欢购买股票长期持有，还喜欢买下整个公司。如果被收购对象表示反对，巴菲特不会强行兼并。买下公司后巴菲特会最大限度地保持管理层不变，让他们留任。

巴菲特的这些行为让人无法将他与破坏者联系起来。巴菲特通过成为控股股东来获得最大化的投资收益，他不是为获得短期收益的投机者。但是并非没有人批评巴菲特的投机行为。

巴菲特一直对金融衍生产品持批评态度，他将之形容为金融市场的大规模杀伤性武器。但是，2009 年伯克希尔·哈撒韦旗下 General

Re 公司的一家子公司进行了金融衍生品投资，并且获得了收益。这足以证明巴菲特并非永远的投资者。

如果按照投机与投资的定义区分，在金融衍生品资本投入期间，生产力没有提高，价值也没有改变，完全属于投机产品。一般来说，金融衍生品属于一种资本游戏。即使是专门的金融衍生产品交易员也会认为是投机。巴菲特非常喜爱套利交易，难道巴菲特身上也有投机性格？

◆索罗斯永远是个投机客吗

提到索罗斯，人们首先想到的就是他的投机活动。1992 年，索罗斯因为成功阻击英镑净赚超过 15 亿美元。1997 年 7 月由泰铢暴跌开始的亚洲金融危机期间，被指责为“幕后操纵者”的索罗斯因“迅速攻击弱势货币”而再次扬名。称索罗斯是个“投机客”，丝毫不嫌过分。

与巴菲特不同，索罗斯不愿意并购企业之后继续经营，他只进行金融商品的买卖。所以，索罗斯的资金使用风格与投机者更接近。但是，如果将在股票市场上交易获得的收益归入资本利得的话，股票买卖属于投资行为，不仅如此，卖空也属于投资。

索罗斯在股票市场上更多的是通过卖空获利，也即是根据对市场的预测，建立投资模型，然后通过大量卖空某只股票获利，而非买入之后长期持有。这种资本操作方式不同于传统意义上的投资，传统方法是等待持有的资产增值，而索罗斯则是等自己的债务减少，理论上不能说他的这种方法不算是投资。

索罗斯 1969 年成立的第一家对冲基金——量子基金的初期盈利主要来自股票市场。对冲基金投资范围包括股市、外汇市场和大宗商品交易市场，还包括金融衍生产品的交易。进行交易时还会利用杠杆原

理取得资本的乘数效应。但是，索罗斯对冲基金的主要对象是股市，特别是当时主要的科技公司。另外，索罗斯还通过卖空宝利来、迪斯尼、品康纳等著名企业的股票在1973年～1974年的股市暴跌中获利不少。这样的卖空交易很难归类为传统投资行为。

1994年～1995年索罗斯攻击日元失败，但是却很少有人知道索罗斯在股市的投资最终拯救了基金的命运。1994年美国和日本签订贸易协定之后，索罗斯预言日元最终将会下跌，就在外汇市场上大量卖空日元，然而1995年美元对日元汇率一度达到1：79的超高值，索罗斯最终亏损6亿美元。但是，当年索罗斯基金的收益率仍然高达39%。原因就在于索罗斯在攻击日元同时对Scott Paper的投资收益增加。发现此类公司并进行投资，绝对不能说投机，而是传统的投资。

4. 一个人是偶像，一个人是替罪羊

如果问一名投资者，愿意做索罗斯还是愿意做巴菲特？答案几乎是确定的。一定是愿意做永远跟随巴菲特的人。他的巨额财富、他的投资方法、他的人生哲学，许多投资者都希望能学到巴菲特这三样东西。虽然索罗斯也取得了很高的收益率，并且捕捉机会在很短的时间内决定胜负的投资方式也很让人憧憬，但是愿意追随索罗斯的人却不多。不论是将索罗斯的投资方式作为研究对象，还是将索罗斯奉为偶像，投资者都会犹豫不决。

在金融市场上了解一个人的真面目几乎是不可能的，而且在金融市场上正面或反面形象其实在本质上很接近。于是，奇怪的现象就发生了，同样是投资家，一个成了偶像，另一个却成了替罪羊。

◆巴菲特，投资者的传奇

巴菲特的影响力已经超出了投资者的范围，越来越多的普通民众也将巴菲特当做自己的偶像。原因是什么？巴菲特出生在美国，而索罗斯不是，这样简单对比当然不行，在美国出生的杰出领袖除了巴菲特还有很多。然而，即使与那些人相比，巴菲特仍然获得更多的支持。

巴菲特是美国 CEO 的典型，他只有一个目的，并为之持续努力。他做自己喜欢做的事情，并且获得成功。他还积极履行社会责任。在美国这样的国家，许多富豪受到人们的尊敬，因为财富被当做力量的源泉。富豪们也积极履行社会责任，捐出财富进行慈善活动，为推动社会发展和机会平等不遗余力。

证券市场是最能体现资本主义特点的地方。在证券市场生存，必须冷酷无情，自己盈利必然意味着有人亏损。即使在资本市场获得传奇般的成功，许多富豪仍然受到批评。巴菲特却是个例外，他在资本市场上成长起来，却没有受到民众的非议。根本原因是什么？巴菲特追求财富，却不像许多企业家一样将追求财富当做人生的终极目的，这与大多数人的想法很不相同。对巴菲特来说，赚钱是在做自己喜欢做的事情，用赚到的钱再接着做自己喜欢做的事，巴菲特这种想法获得了美国民众的认可。

巴菲特曾为寻找继承人列出三项条件，这三项条件非常明显地表明了巴菲特的想法，很多人因此而深受感动。

第一，具有能看出危险的智慧。

第二，能够独立思考，有良好的心态。

第三，具有专业的投资才能。

当巴菲特当年回到故乡开始自己的投资生涯时，除了自信，靠的就是这三项条件。

◆索罗斯，让人敬而远之

敬而远之指的是一个人受到尊敬，但是人们却不敢靠近他。索罗斯是一名对冲基金经理，如果以收益率来评价他的成绩，索罗斯理应受到尊敬。但是，索罗斯留给外界的形象以及与索罗斯连在一起的一系列金融事件却很难让人产生靠近他的想法。即使进入索罗斯的视线就意味着离财富不远了，很多人还是希望尽快逃离。

索罗斯强调投资的直觉，以及某种灵感。在投资的世界里，未卜先知似的事前准确预测是不太可能的，任何人都不可能在危机到来之前提前预测所有可能发生的情况并做好充分的准备。当危机突然出现，怎样应对危机？这时直接和灵感的力量要比精密的计算产生的作用更有效。

索罗斯的这些话显得太虚无，让人捉摸不定，即使喜欢靠直觉投资的投资者恐怕也很难理解。

自由主义是美国人的信仰，是美国立国和发展的基础，索罗斯却下结论说自由主义市场体系是失败的。索罗斯其他的过激言论还包括批评美国的霸权主义，指出全球金融体系存在问题，应该改革。索罗斯的这些话很容易让人将他与追求金融权力的金权政治家联系起来。

索罗斯的社会活动不该受到批评。但是，索罗斯有自己的哲学，他要求人们认识自己的错误，并不断作出修正，这就要求人们回到自己的错误中去，显然没人情愿那样做。巴菲特的做法让所有人想要模仿，我们却从索罗斯身上看不到这一点，认识自己思维中存在的谬误，

并不断对之进行修正，这是索罗斯给人的印象。

5. 外表形成的印象与投资风格形成的感觉

从一个人的相貌能看出他的生活历程，这么说绝不是夸张。韩国有一种说法：一个人到了40岁，脸上要能看出责任。当一个人一路走来，经历众多波折，到了40岁时已经能够从容应对人生的波涛，很好地掌控局面，而这些都能从脸上看出来。

巴菲特和索罗斯虽然都出生于1930年，生长环境却截然不同。极端不同的人生经历，两人也经历了完全不同的心路历程，这些都可以从两人脸上读出来。

◆巴菲特，老土又很温和的绅士

巴菲特给人的感觉就像幽默、滑稽又很亲切的邻居老爷爷。巴菲特给人一种亲近感，他的口才很好，语言很俏皮，说什么大家都愿意听，不是那种古怪老头。巴菲特的乐观精神和他一帆风顺的生活经历是分不开的。巴菲特总是自己主动承认投资失败，所以相关的报道见诸媒体之后，不会激起很大波浪。之所以对巴菲特批评的声音很少，也跟巴菲特一直以来形成的形象有很大关系。

巴菲特幼年时虽不算富有，但是爷爷经营着杂货铺，父亲是证券经纪人，巴菲特自己完全不用操持生计，更不用辛苦赚钱，完全体验不到生活的艰辛。巴菲特小时候曾经卖过可乐，送过报纸，但是那与为了生计而辛苦劳动的情形完全不同。当年小巴菲特学习成绩下降时从父亲那儿得到的最严厉的处罚是警告他“不要再继续做报童”。

还有，巴菲特的人生哲学之一是将为人处世之道看得非常重要。

如果为人处世之道是指将自己的想法隐藏起来，顺应周围的环境和人们的态度，不知道对于已经是富豪的巴菲特来说，是不是不再需要这种委曲求全之道了。但是，当年轻的巴菲特回到故乡，说服亲戚和邻居们做自己的投资人并且长期投资自己时，巴菲特的这种为人处世之道就显得非常重要了。巴菲特从高中时期就喜欢阅读的相关书籍终于派上了用场。

巴菲特从未在别人面前发火，甚至从不大声说话，有人因此批评巴菲特的双重人格。巴菲特说人际关系很重要，善于说话对人生很重要，我们能感觉到这些话是巴菲特的真心话。巴菲特收购企业之后很少更换管理层，巴菲特明白，收购者给人的感觉就像占领军，他会充分考虑对方的心态。

◆索罗斯，冷静投资

在索罗斯身上感受不到类似巴菲特的那种温和、幽默。索罗斯在人们脑海中留下的形象更像一个态度严谨的家长，总是一副令人苦恼的神情。巴菲特喜欢投资，给人的感觉是他享受投资的乐趣，他喜欢掌管企业。索罗斯投资纯粹是为了获利，他密切关注市场动态，不断检查自己可能的错误。索罗斯会让人联想到投资过程的曲折和痛苦。

索罗斯出生在一个还算富裕的家庭。然而随着第二次世界大战的逼近，索罗斯的痛苦也随之而来。索罗斯即使运作慈善机构，也会对自己做的事情进行反思，检查是否有失误，然后寻求变革和改善。如果发现官僚作风，索罗斯不会拒绝做出改变，缩编机构，裁减人员，索罗斯不会犹豫。索罗斯这种组织观念与他在英国的学习经历有关。学生时期的索罗斯曾在铁道装卸场地打工赚学费，有一

次发生了事故，索罗斯腿受伤了。索罗斯后来接受了手术，腿上被钉了两个钉子。索罗斯想寻求犹太人团体的帮助，他就拄着拐杖爬上6楼找到了犹太人联合会的办公室，希望能拿到抚恤金。为了能多拿一份抚恤金，索罗斯向官员撒了谎，说自己是当油漆工时受伤的。官员没有立刻给钱，说会派人调查，结果什么也没有调查出来，也没有给索罗斯钱。

索罗斯认为，作为慈善团体，如果不能证明对方说的是假话，就应该给予帮助，所以他对当时的犹太人联合会的做法很不满。索罗斯将之归咎于慈善团体的官僚作风。索罗斯后来从魁北克教徒慈善机构那里拿到了抚恤金，对方只是看了看他受伤的腿，没做任何调查就支付了。

这件事让索罗斯对慈善事业有了自己独特的看法。在索罗斯看来，如果你是个博爱主义者，那就要相信别人，不去调查人们所说的话的真假。即使对方说的是谎话，如果不能证明他撒谎，也应该给予帮助。当一个瘸着腿的大学生爬上6楼来寻求帮助时，慈善机构官员的拒绝态度不但没能让索罗斯变得更具有爱心，反倒使他有了更冷酷的想法。

索罗斯并不永远都是冷静的，也不是永远保持批判的态度。索罗斯对自己的母亲充满感情，母亲临终时索罗斯无微不至地守护在母亲身旁。索罗斯也对自己疏忽孩子的教育而自责。这些表现也体现出索罗斯冷酷外表之外的另一面。

◆什么是好的投资

我们都希望做好的投资，养成好的投资习惯，永远做一个赢家。每个投资者在自己脑海中都对“什么是好的投资”有自己的定义，这是迈向成功投资的第一步。让我们看看投资大师们的定义都是什么。

沃伦·巴菲特认为好的投资就是相对未来取得的收益，现在买入价格较低的投资。索罗斯认为，提前判断市场的走向，先于别的基金买入或卖出的投资就是好的投资。本杰明·格雷厄姆认为，能够用比内在价值低的价格买到企业股票就是好的投资。

——像巴菲特
一样等待

——像索罗斯
一样行动

第五节

两人到底想些什么

看懂巴菲特和索罗斯的投资方法，融会贯通之后应用于我们自己的投资实践是我们向两位大师学习的目的。但是，投资方法来源于投资哲学和投资原则，如果我们只关注方法，显然是不够的。

任何人形成自己的原则都是建立在他人的思想、理念和价值观基础上的。所以投资思想是投资方法基础的基础。

巴菲特具有乐天性格。借用他自己说过的话，他出生于大恐慌年代，出生时美国股市已经崩盘，人们对危机的恐惧已经习惯。巴菲特对待危机的态度是尽全力规避危机，或是努力将危机的影响降到最小。需要指出的是，对危机不感到恐惧与努力减弱危机的影响存在根本的差异。

认识到危机是不可避免的，所有人都会受到危机的影响，与害怕危机出现的想法是根本不同的。不过，巴菲特一方面具有乐天的性格，另一方面又利用危机带来的机会进行投资，二者看起来似乎相互矛盾。

巴菲特的投资原则包括减弱危机的影响乃至从

根本上避免危机，这些原则是乐天的巴菲特自己总结出来的。可以这么说，他的投资原则又反过来影响了巴菲特的性格，性格与投资原则相互影响，成为巴菲特的特征之一。

索罗斯的情况也类似。许多人误以为索罗斯总是对危机充满恐惧，担心危机随时出现，面对危机会坐立不安。很明显索罗斯并非那样的性格，他伟大的投资风格与普通人的看法相差很远。我们有理由相信索罗斯的心态十分优秀。

分析索罗斯和巴菲特的内心世界以及两人想法的外在表现，有助于理解他们的投资哲学。

1. 现实主义者与理想主义者

与市场上大多数参与者一样，索罗斯和巴菲特不能容忍破坏市场秩序的行为，也不能容忍某些人或制度成为自由市场发展的障碍。但两人又有所不同，巴菲特并没有做出维护体系的行为，索罗斯则不然。基于幼年时期的痛苦记忆和自己开放的社会理念，索罗斯有自己一整套的哲学思考，他在实际行动中努力扩大自由民主主义的影响。

巴菲特具有乐天的性格，他采取的态度是自然形成的。索罗斯有自己的信念，他选择与敌人无情地战斗。这并不难理解，我们能从他的经历中找到一些根据。

◆喜爱现实的巴菲特

巴菲特从未表现出思想的痛苦，这与索罗斯有很大差别。巴菲特是个百分之百的实用主义者，他的思维方式乃至投资理念都是从实用主义出发的。巴菲特很少谈及所谓的主义、哲学，他更多的言论是关

于怎样投资的，包括成功的投资方法、伯克希尔·哈撒韦的运作方向、为人处世之道等。只要随便翻翻有关巴菲特的报道和书籍，很容易就会得出以上结论。

巴菲特的人生观、投资观、生活观等的共同点是：弄清自己的兴趣，找出自己喜欢做的事，然后集中精力，全身心投入。巴菲特生长在美国，美国是自由世界的典范，所以巴菲特没有被政府管制的经历。他的态度很单纯，不会对自己不感兴趣的领域感到苦闷。久而久之，巴菲特的态度就变得适应所处的社会。索罗斯身上所具有的苦闷、自我检查、自我反省、承受压力在巴菲特身上都找不到。

巴菲特出生和成长在一个民主主义的国家，喝可乐吃汉堡、快乐地跳舞在巴菲特的脑海中都是理所当然的，他不会苦闷地思考到底民主主义为何物，他一直享受着民主主义带来的自由。需要指出的是，巴菲特并非是个超越了阶级主义的人，他在2003年写给股东的信中说，美国也存在阶级斗争。巴菲特在信中更是明确地指出，如果阶级斗争出现，他希望自己所在的阶级能够成为赢家。

巴菲特认为自己属于哪一个阶级？巴菲特的父亲霍华德·巴菲特是美国共和党众议院议员，巴菲特本人后来加入了民主党，他曾在一次演讲中说自己不喜欢激进主义。我们可以猜测，巴菲特在心里认为像自己一样具有保守思想的精英应该掌握美国社会的主导权。

这些观点并非巴菲特经过一番深思熟虑之后得出的结论，而是在演讲的现场用一种调侃的方式作的比喻。对巴菲特而言，最重要的是享受民主主义政治秩序的果实，快乐地从事自己喜欢的投资活动。索罗斯提出了自己的政治主张，并积极为之努力，类似的情况极少发生在巴菲特身上。

◆想要实现理想的索罗斯

索罗斯自称卡尔·波普的弟子，是开放社会理念的信徒。他讨厌所有与民主主义相对立的人，尤其是独裁者。即使是正在掌权的独裁国家领导人，索罗斯也丝毫不会顾及。索罗斯常在公开场合抨击他们，并资助那些国家的反独裁团体，支持他们推翻政府。因此索罗斯一度被许多国家领导人质疑是美国 CIA（美国中央情报员）的情报人员。

从在自己祖国匈牙利开放进程中所做的努力可以看出，开放社会理念是索罗斯的信仰，他对自由民主主义有自己的执著。批评者针对的并非索罗斯为自由民主主义所做的努力，他们批评索罗斯通过民主进程而获利的行为。专制国家一旦完全开放，走上自由化道路，往往引发社会混乱。社会混乱恰恰是索罗斯所期待的，因为那会带来获利的好机会。所以，批评者们的观点认为索罗斯为了达到自己的目的，不顾自由民主主义扩散之后带给人民的痛苦，索罗斯是一个以金融力量为武器的政治家。

巴菲特站在投资者的立场，认为互联网并没有创造价值。索罗斯的想法完全相反，他认为信息的传播有利于自由化进程的推进。索罗斯经常举的一个例子是，在匈牙利自由化过程中，“复印机”的普遍使用加速了信息的传播，索罗斯为自己当时为匈牙利提供了大量复印机引以为豪。由此可以看出，自由化的信念是与索罗斯的哲学信仰完全一致的。

索罗斯有自己的信念，为了达到目的，他会提前作充分的准备。索罗斯考虑全面，行事周到，在推进匈牙利自由化进程中的所作所为充分体现了索罗斯的这些特点。

2. 功利主义者和开放论者

巴菲特的老师是本杰明·格雷厄姆，索罗斯的老师是卡尔·波普。但是，很显然，巴菲特并没有将格雷厄姆当做自己的人生导师，他只是在投资方面遵从老师的教导。从来没有公开资料表明格雷厄姆是巴菲特的人生导师。查理·芒格是巴菲特的挚友，也是生意上的伙伴，受巴菲特的影响，他也将格雷厄姆当做自己的老师。芒格在提到二人的关系时也只是说格雷厄姆对巴菲特的影响很大。

20多岁时本杰明·格雷厄姆度过了一段彷徨的时期，经历了一系列的失败。后来格雷厄姆进行了深刻的自我反省，他意识到，如果不设定一个目标，人们往往就缺少目标意识，无法为了自己的目标而努力。他后来为自己设定了13个目标，写在一张字条上并且随身携带，还不断检查自己是否做到了。

当所有的13个目标全部做到时，那个受到所有人尊敬的投资大师本杰明·格雷厄姆也就出现了，这么说绝不过分。

13个目标是：节制、沉默、整肃、决断、谦虚、勤勉、诚实、正义、中庸、清洁、平静、禁欲、朴素。这些道德标准并非完全适用于巴菲特，但是很明显巴菲特的生活方式和投资哲学都受到了格雷厄姆的影响。

卡尔·波普提出了开放社会理念，并且一语道破最好的体制就是民主主义制度。但是，波普同时认识到谬误的延续和对可能存在的谬误的更正是最重要的。波普很谦虚，他主张付诸实际行动时可以有所不同。但是，波普也同时主张，那些妨碍开放社会进程，企图走向封闭社会的人们是错误的，他们的思想应该被改造。

站在全人类的立场，索罗斯和巴菲特的想法都是为了让人类更幸福，为了让所有人生活得更加美好。所以具有同样重要的价值。

◆巴菲特，强调社会安全网的重要性

“政府要做的事是推动贸易，提高人民的生活水平，为那些失去家园的人们提供保障，给予失业者必要的扶持。在我们家，我的妻子和儿子都不做生意。”

巴菲特是个资本家，他认识到资本家的职责也是提供类似的安全网，一定程度的保护是很重要的。

“从社会赚来的钱应该全部还给社会。”

巴菲特有过不少关于财富的言论，他还捐出大笔资产给比尔·盖茨的基金会，从中不难看出巴菲特非功利主义的思考方式。巴菲特还将和平看得非常重要，他曾提及应该控制军费。

巴菲特早在1986年就说过如果军费增加和人口增长的问题不能得到解决，人类终将灭亡。巴菲特强调国会是能够终结军备竞赛的唯一机构，他还对大亨们毫无节制地推动军备竞赛表示忧虑。

巴菲特的想法与他的好友查理·芒格的观点一致。查理·芒格将本杰明·富兰克林当做自己的人生导师，芒格有过多次明确的表述。

芒格认为投资行为与一腔热情是两码事，必须时刻警惕丧失理性的情况发生。芒格认为茫然的投资，通过投资获得大量的“恶钱”是一种“原罪”。凯恩斯有自己的赎罪方式，他靠打工自己挣学费，还加入英国军队。富兰克林42岁结束了自己的生意，开始了作家、政治家的生涯，更关心慈善事业。芒格的人生态度是与他们一脉相承的，芒格也完全追随了他们的思考方式。从巴菲特将财富还给社会的言论以及捐赠的行动不难看出，芒格的态度影响了巴菲特的想法。

◆索罗斯，站在与开放社会敌人战斗的最前线

不存在不能被修正的知识、真理和人类智慧。

——卡尔·波普

索罗斯像老师卡尔·波普一样，在开放社会进程和推动自由民主主义方面做了许多工作。而且，他不像巴菲特那样将自己的财富捐给他人的慈善机构然后撒手不管。索罗斯以自己的名义成立了索罗斯基金会，他直接管理，亲自运营，提出主要的想法，并寻找协作者。

索罗斯还不断地进行自我审查，以防止自己的基金会演变成一个官僚化的机构。索罗斯还对基金会支援的项目进行检查，如果效果不如预期，他会缩小捐赠规模，或者干脆替换基金会的管理人员。

索罗斯所有的慈善行为都是为了一个目标，那就是实现“开放社会”。为什么索罗斯如此热衷于“开放社会”？这与索罗斯的经历有关，索罗斯经历过战争，独裁统治也让索罗斯幼年时期遭受痛苦，此外也受到了大学时期的老师卡尔·波普的影响。今天的索罗斯拥有财富和财富带来的影响力，他清楚自己的言论会对金融市场造成重大影响，这正是他所追求的，因为有助于他实现自己的目标。

索罗斯指责美国前总统乔治·布什是“开放社会”的敌人，捐出巨资企图让布什在追求连任的竞选中失败。在索罗斯看来，布什总统奉行的美国霸权主义与开放社会理念是相违背的。索罗斯有自己明确的判断，有鲜明的政治倾向。批评者们担忧民主主义的未来未必就如想象般美好，但是索罗斯反驳说，如果布什当选情况只会更糟。后来布什连任成功，索罗斯对反对布什的团体和运动的资助也继续下去。一些美国共和党成员认为索罗斯是在用钱来复兴美国左派，他们与索罗斯几乎爆发理念之争。但是索罗斯却说，“我自己常常位于中间”，索罗斯担忧自己会从中间立场转向极右，为了防止那种情况发生，他

又提出了左派再建理论。

◆卡尔·波普的开放社会

卡尔·波普（1902年7月28日～1994年9月17日）出生于奥地利，后来在英国教授哲学。他认为哲学是封闭社会信念崩溃的一种反映，一些哲学家认为过去的封闭社会是幸福的，总是梦想回到过去。另一些哲学家认为生活在封闭社会是不幸的，梦想走向开放社会。卡尔·波普通过分析封闭社会，提出了开放社会理念，他深受伯里克斯、康德和苏格拉底的影响。

卡尔·波普说民主主义社会就是一种开放社会。开放社会不再有革命的过程，也就是说，百姓不再流血，人们通过合法的方式实现领导人的更替。只有开放社会才会存在 unlimited 批评的自由，如果法律有错，可以随时被纠正；教育机会均等，权力者不能限制他人自由；只有开放社会才能实现真正的机会均等。

卡尔·波普认为人生而平等不过是句空话。一个人既有可能生活在富裕之家，也有可能先天残疾。任何两个人出生时智商和意志都不可能完全相同。所以，波普认为需要为弱者考虑的制度。他批评亚当·斯密式的自由放任。他认为应该建立完善的法律和制度，只有这样尊重个人的社会才不会因为某个领导人的去世而结束。不能依赖于最高领导人的道德和人格，富裕的独裁国家并不如贫穷的民主国家更好。

但是，波普也为帝国主义的侵略行为辩护。他认为帝国主义国家占领殖民地，在殖民地建立工厂，修建铁路，有利于殖民地社会的发展。

卡尔·波普最大的局限在于他希望走改良主义道路，而不愿意从根本上进行变革。他对人类历史过分乐观，在他看来，像法国大革命

之类是完全没必要发生的，人们只需要建立制度，通过选举实现领导人的更替。

3. 两人的内心世界又是怎样的

分析未曾谋面的陌生人的内心世界，是在小说中才会发生的事情。笔者与巴菲特和索罗斯都不相识，对两人内心世界的分析肯定会被质疑不准确。然而，即使与两人见过面，也未必能够正确读懂他们的内心。了解巴菲特和索罗斯，不可避免地要通过分析两人的言论和行为，对两人的内心想法进行推测。巴菲特对金钱有天生的直觉，索罗斯则具有读懂市场走势的卓越才能。

◆巴菲特，天才与懒虫的综合体

巴菲特喜欢做事，是个天生的乐观派。巴菲特曾经说过无数次，人应该做自己喜欢做的事，并且喜欢上自己正在做的事情。对巴菲特来说，不论是想要赚钱的想法还是赚钱的过程都是令人愉快的，反倒金钱和财富本身并不是最重要的。但是很显然巴菲特对于赚钱绝非单纯喜欢而已，他是个赚钱的天才，而且一直在不断努力。

巴菲特具有与众不同的数学才能，他很小的时候就显示出对数字的敏感。巴菲特有一种想法，没必要做的事情当然也没必要做好，做非凡的事情时也不一定要有“一定要做成伟大的事”的想法。最重要的，是集中精力将想做的事情做好。据巴菲特妻子苏珊·巴菲特所说，巴菲特对于家务事从来都不关心，可以说一件家务也不会做。巴菲特说自己的心里有一张表格，那些别人不喜欢但是自己喜欢的事情，自己做起来仍会觉得幸福。如果自己对做的事不满意，即使得到别人的称赞，

仍然不会觉得快乐。相对别人的看法，自己喜欢、把握自己的幸福才是最重要的。

巴菲特的这些特点还表现在他的投资活动中。他对简单的事情感兴趣，不喜欢复杂的。他不喜欢对未来作出预测，认为看懂现在的情况才是最重要的。巴菲特像个懒虫，但他同时又有集中精力做一件事的天才能力，最终他的长期投资收益率让人吃惊。巴菲特到底有多“懒”，还能从一件事情看出来，别说自己的传记，他甚至从未亲笔写过一本书。索罗斯出版过多部著作，对写书一点都不偷懒，但是巴菲特从不写书，他只动笔写伯克希尔·哈撒韦公司的年报，还有每年写给投资者的一封信。

◆索罗斯，洞察力带来灵感

索罗斯自称是个失败的哲学家，他将哲学的兴趣都转到了金融市场。索罗斯将自己的哲学理论与金融模型结合起来，希望在金融市场上验证自己的理论。有一点索罗斯和巴菲特始终保持一致，那就是两人从未自称天才。然而，索罗斯有自己的愿望，他希望自己创立的理论能够在金融市场上具有影响力，希望自己独创的学说被认可。相对于“金融家”的称赞，索罗斯更喜欢别人把他当做“思想家”，索罗斯更希望别人接受他的知识体系。

不论何时，索罗斯都要在内心深处忍受着作为异乡人的孤独感。不论是最初在英国还是后来在美国，不论是最初贫穷的时候还是后来成为富豪之后，总是自己一个人。不知道是不是这种孤独感刺激索罗斯渴望赚更多的钱，他没有选择传统道路，而是试图创造新方法。另外，与其说索罗斯的成功是因为他的才能，不如说是运气好。这可以从索罗斯周围人的评价中得到验证，索罗斯能够读懂未来。

1985年《广场协定》（人为使美元贬值）签订前，索罗斯预见到日元即将升值，就提前买入大量日元。后来协定签订，日元果然大幅升值8%，急速上升势头过程中许多其他对冲基金选择了迅速卖出日元获利，但是索罗斯却认为日元还会继续升值，最终索罗斯直到日元升到最高点附近时才卖出，赚了一大笔钱。

在攻击敌人要害时索罗斯不盲从，只跟着自己的感觉行动。我们可以将之称做灵感。但不可否认的是，索罗斯的这种灵感来自其以哲学思考为基础形成的洞察力。他的哲学理论和洞察力虽然没有得到广泛认可，但是索罗斯的确是靠自己的天才能力，而不是靠别人的帮助取得成功。索罗斯将自己的哲学理论与金融市场结合起来，制作出模型，再通过市场进行验证。

4. 两人到底为何投资

索罗斯和巴菲特进行投资的理由是什么？大多数人很容易便会想到是为了赚钱。然而事实却不尽然，巴菲特喜欢投资，享受投资的乐趣，他将投资当做自己的事业。对索罗斯而言，投资是从无到有的创造过程，也是验证自己理论正确的绝佳机会。

普通人追求的财富会到什么程度？张开双臂拥抱金钱，将勤俭节约的钱投资了优良的股票，或者偶尔投资不动产，最终获得的收益足以保障退休后的生活。这是许多普通人的目标，如果希望成为巨富，最初所设定的目标就需要与普通人的有所不同。

索罗斯和巴菲特从无到有，通过在金融市场上的投资活动赚得了巨额财富，到底他们是怎么想的？

◆巴菲特，看重资本的配置

严格说起来，与其说巴菲特是个投资者，不如说是一位实业家。一旦巴菲特判定某家企业有价值，就会买下那家企业，将它变成伯克希尔·哈撒韦集团的一个子公司，巴菲特本人正是伯克希尔·哈撒韦的董事长。虽然他的并购行为一向被归类为投资，但是巴菲特本人将投资与企业经营看得一样重要，巴菲特很重视被收购企业的经营业绩，并且在收购之后会继续将公司经营下去。

巴菲特曾不止一次明确表示，投资的目的是为了增加伯克希尔·哈撒韦公司股东的利益。无论是购买优秀企业的部分股票，还是买下整间公司使之成为集团子公司，最终目的都是增加伯克希尔·哈撒韦公司股东收益，当然也是为了巴菲特自己，因为巴菲特是伯克希尔·哈撒韦的最大股东。那么，增加股东收益是巴菲特进行投资的唯一最终目的吗？当然不是，巴菲特选择将通过投资获得的财富捐赠出去，返还社会。

笔者认为，进行资本配置是巴菲特投资和经营企业的根本目的。巴菲特拿着伯克希尔·哈撒韦公司的资本（包括他自己的资本）并购优质企业，或者投资优质企业实现资本的有效配置。通过资本的有效配置，提高了资本的收益，再将收益返还给社会。从某种意义上说，巴菲特扮演的是典型的资本家的角色。巴菲特做得很优秀，堪称典范。

对巴菲特而言，资本最有效的配置方式应该是投资，浪费和乱花钱都是错误的，应该被严格禁止。为了更有效地配置资本，巴菲特避免浪费绝非仅仅是嘴上说说而已，他给人的感觉就是一位值得尊敬的投资家。

巴菲特一有机会就说自己所从事的是自己喜欢做的事情，那就是通过投资赚钱。也就是说，通过投资赚钱符合他的个性，赚钱让他感

到幸福。巴菲特还说过一段话：

“我很喜欢掌管伯克希尔·哈撒韦公司，如果幸福地活着对长寿有所帮助，我肯定能超过麦修彻拉（《圣经》里的人物，存在于诺亚方舟之前，活了969岁，是最长寿的人）保持的纪录。对我来说，即使完全没有报酬，我也会高高兴兴地继续做下去，并且享受其中的快乐。”

巴菲特年薪不过10万美元，是美国企业500强CEO中年薪最低的。为了节省花在可口可乐上的开支，巴菲特总是一次买一大堆，然后存进冰箱。巴菲特所呈现的是一个典型的资本家形象。

◆索罗斯，谋求投资理论与哲学思想的对接

纵观索罗斯的一生，独立思考让他在成为对冲基金经理之后成功赚到钱，财富又让博爱主义者索罗斯有能力开展慈善事业。然而，造就今日索罗斯的，并不是他赚钱的方式，而是索罗斯的思维方式，通过思考理论与现实的关系，索罗斯提出了自己独创的理论模型。

关于人类谬误的反射性理论是索罗斯哲学的核心，索罗斯将自己的哲学理论应用于预测金融市场的波动。更有甚者，索罗斯不满足于预测金融市场，他希望自己的理论能够预测整个社会的全部状况。

20世纪60年代是企业并购的高潮期，众多企业通过并购提高平均每股收益。巴菲特正是在那段时期买下了伯克希尔·哈撒韦公司，又通过并购国民赔偿公司进入保险行业。对于企业并购导致的泡沫，索罗斯通过自己的理论进行了解释。索罗斯将泡沫过程分成七个阶段，（1）开始；（2）加速；（3）经过验证之后更加强化；（4）混乱；（5）顶点；（6）下降趋势加速；（7）金融危机高潮。虽然准确预测各个阶段持续的时间很难，但是过程的顺序是一致的。

也可以通过索罗斯的理论分析房地产市场的泡沫过程。根据索罗

斯理论，银行贷款利率下降使贷款变得容易，导致房地产市场景气加速，贷款购买房地产和用房地产进行贷款相互作用，形成反射性关系，直到房地产泡沫达到顶点，银行房贷也达到最大规模。扭转时期由于强制清算（拍卖等）房价会大幅下跌。

1986年金融危机期间，索罗斯对一家公司提出严重质疑，并进行了卖空操作，在公司股票陡然下跌之后，索罗斯再购买股票进行补仓，获得巨额收益。

卡尔·波普的理论停留在实验室阶段，索罗斯则将之一般化，特别是与金融市场结合起来，发挥了巨大威力。如果某一项依据在投资过程中起决定性作用，或者其价值被最大化利用，一旦被证明所谓“依据”的价值与人们预想的不符，收益便会产生剧烈波动。在证券市场上这种理论尤其适用。

5. 隐藏身影的人，展露身影的人

不知为何，与经常在大众面前出现的人相比，人们反倒对隐遁者更感兴趣。觉得他们很神奇，对他们的关注更多，也更容易产生好感。这反过来恰恰证明，对那些经常抛头露面的人来说，赢得大众的好感要更困难一些。

索罗斯和巴菲特都是职业投资家，既非演员，也非政客，但上文的理论仍然适用，效果也十分明显。巴菲特得到了完全正面的评价，是优秀的导师，索罗斯则成了反面的典型，尽管今天的巴菲特和索罗斯在很多方面是一致的，他们都会在媒体上出现，向公众阐述自己对市场的看法，同时又对自己的投资战略和投资组合严格保密。保密与隐遁是一脉相承的，如此说来，两人的投资没什么区别。

◆巴菲特，渴望成为完全的自由人

一次，有人问巴菲特想赚钱的理由是什么，巴菲特回答说自己想成为一个“完全的自由人”。或许正是这种想法让巴菲特决定远离华尔街，回到故乡奥马哈开始自己的投资生涯，而不是每天面对华尔街的金融家们。许多人认为巴菲特身上有一种隐士的特质，他的很多朋友也持相同的看法。

巴菲特说自己不喜欢被一群陌生人包围着，这与大多数人的想法一致。但是，很多人拒绝与人交流是因为缺乏自信，巴菲特则不然，他主动选择隐遁。巴菲特说自己不喜欢聚会，对收拾家务也没有特别大的兴趣，但同时巴菲特也说自己喜欢参加伯克希尔·哈撒韦公司的股东大会，他喜欢回到自己在伯克希尔·哈撒韦公司的办公室，安静地坐下来，享受隐遁的乐趣。

巴菲特的外形并不吸引人，但是只要他一开口，崇拜者们就会仔细聆听，生怕漏掉一句重要的话。在大多数人的印象里，隐士们是一群口才不好的人。巴菲特则完全相反，巴菲特专门参加过演讲培训课程，也钻研过关于辩论的书，绝对属于能言善辩的那一类人。

在奥马哈寻找合伙人进行投资之初，巴菲特曾经为周围的居民开设金融课程。听众多数是巴菲特的邻居，年长巴菲特很多，他们一开始在心里有些轻视巴菲特，但是巴菲特只用了10分钟就让他们改变了想法，通过简短的语句，形象的比喻，再加上特有的幽默机智，巴菲特彻底征服了台下听众。其实，回到奥马哈开始职业生涯的时候，为了有胆量在众人面前演讲，巴菲特支付了100美元学费就读卡耐基开设的演讲课程，还做了其他一些精心的准备。

具备了所有的才能，却不表现出来，年轻的巴菲特选择隐藏自己，

目的是避免受到金融市场的影响，固守自己的投资原则。笔者认为巴菲特是一个优秀的善于进行自我管理的人。

◆索罗斯，目标是成为超越国界的政治家

马其顿前总统布兰科·茨尔文科夫斯基称索罗斯是“没有国籍的政治家”。一般政治家为了自己的国家利益，往往不顾原则，索罗斯却能坚持原则，而不受国家间的利害关系影响。

1999年12月，索罗斯说自己小时候的梦想是成为救世主，还说自己正在做的就是没有国籍的政治家所做之事。也许是梦想，也许是妄想，索罗斯之所以有这样的梦，肯定受到了来自父亲的影响。索罗斯回忆说，自己为了梦想付出努力，梦想本身也为自己的人生带来了巨大的危险。索罗斯总是站在善的一方，与恶作斗争，即使对父亲的观点持保留态度，也会忠诚于父亲的观点。

“我有非常明确的外交政策，我的目标是成为世界的良心。我的所有政策都是出自真心，我的最终目标是努力将世界变成一个开放社会。为了开放社会之花的灿烂绽放，我提出了自己能够想到的所有方法。为了实现我的目标，需要花很多钱。但是为了人类和平，花再多的钱我也不会吝啬，难道不是吗？”

今天对索罗斯的言论竖耳倾听的人正越来越多，但是1989年索罗斯说出上面那段话的时候，更多的人表现出的是嘲讽，或者戴着有色眼镜看待他。直到今天，索罗斯的哲学理论仍被认为是行不通的，受到世界众多哲学家的排斥。但索罗斯不会在乎别人对自己哲学理论的评判，索罗斯自己的主张是一贯的，他就是那样的一个人。

“无论任何人都拥有犯错的权利。我也一样，我也会犯错，我也有权利犯错。”

索罗斯知道自己的出现并不受欢迎，1998 年访问韩国时，他用了一个假名字预定酒店，为韩国政府提供克服金融危机的意见和建议。对于自己的失误，索罗斯从来都是坦白承认。索罗斯承认自己预测 1998 年亚洲经济会崩溃是个错误，他自我检讨说自己的观点太极端了。

6. 他们的政治活动是经过深思熟虑的吗

20 世纪 90 年代亚洲金融危机时，索罗斯对韩国金大中政府进行了支援。索罗斯说自己之所以帮助韩国，是基于自己对民主主义以及民主化的信念，以及友情。美国加利福尼亚州州长选举期间，巴菲特表态支持共和党候选人，理由是他本人与共和党候选人是好朋友，相信他能够拯救加州。仔细分析索罗斯和巴菲特的政治活动，似乎并不像他们的投资行为那样有明确的原则，而且两人也并不坚定地坚持原则。

◆巴菲特，政治活动让人看不懂

巴菲特让人看不出他有什么政治理念。父亲是共和党党员，而且是众议院议员，巴菲特自己却加入了民主党，他的妻子苏珊·巴菲特也是民主党党员，两人的选择与忠于共和党的巴菲特家族的态度完全不同。巴菲特说自己选择加入民主党的理由是 20 世纪 60 年代民主党关于人权的政策与自己的态度一致。然而，2003 年美国加利福尼亚州州长竞选期间，巴菲特又变成了共和党候选人的竞选顾问，巴菲特说两人是老朋友，并且的确为老朋友的当选作了努力。

从事例来看，巴菲特的政治理念似乎不那么坚定。所以作为民主党党员却支持共和党候选人并为其助选也并不是无法理解。对于巴菲特的活动，竞选期间美国报纸和电视台都作了推测，巴菲特的真正目

的是为投资加利福尼亚灾害保险事业提前进行政治活动，这种推论并非没有根据，而且完全可能。

在奥巴马竞选时期，巴菲特担任了奥巴马的竞选顾问。奥巴马政府成立之初，有报道说巴菲特与奥巴马是远亲。在奥巴马总统提出应对经济危机的对策之后，巴菲特高调发出了自己的声音。巴菲特声称美国政府强有力地介入对美国经济恢复具有重要作用。从这些事例来看，巴菲特的政治活动似乎并不像投资企业那样固守某一原则，不过，想想看，巴菲特选择自己的政治立场不是以“钱”为原则吗？

◆ 巴菲特进入加利福尼亚州劳工伤害保险市场

美国 CBS 电视台 2008 年曾报道说，股神巴菲特将进入加利福尼亚州劳工伤害保险市场。

伯克希尔·哈撒韦公司的保险子公司——国家赔偿公司后来进入加利福尼亚州保险市场，为加利福尼亚州地区的劳工提供保险，还为旧金山地区提供 ARRIS 服务。消息人士还透露，国家赔偿公司将发行规模为 10 亿美元的债券。如果一切顺利，伯克希尔·哈撒韦将成为市场规模 210 亿美元的保险市场上规模最大的民间金融机构。

2008 年第二季度，伯克希尔·哈撒韦的保险事业共创造了 4 亿 2200 万的净利润。据业界人士分析，巴菲特选择进入加利福尼亚州劳工保险市场，是因为加利福尼亚州州长阿诺德·施瓦辛格修改法律有利于提高保险业的收益率。去年加利福尼亚州州长选举期间，巴菲特担任了施瓦辛格的经济顾问，为支持其当选一度非常活跃。

业界专家分析说，“施瓦辛格选举期间承诺改革保险市场相关规定”，“使进入加利福尼亚州保险市场变得很有吸引力”。

一位专门研究保险市场的经济学家预言，“包括伯克希尔·哈撒

韦公司在内，未来将有更多的保险公司进入加利福尼亚州市场”。劳工保险为劳动者的医疗费和欠薪等提供赔偿，如果员工因公死亡，还为其家属提供一定的数额赔偿。

20 世纪 90 年代后期众多公司进入保险行业导致恶性竞争，价格不断下跌，2000 年之后许多公司退出了这一市场。如今国家灾害保险基金（SCIF）占据着加利福尼亚州地区劳工保险一半的市场份额。这项基金到 2003 年年末总资产为 153 亿美元，负债却高达 132 亿美元。

◆索罗斯，跟随思想和信念行动

如果说巴菲特的政治脚步与“钱”紧密相关，索罗斯的政治活动就是为了自己的“信念”。在政治上，可以说索罗斯是为了自己的信念在不断努力。

前文已经提及，索罗斯花了一大笔钱企图阻止美国总统布什竞选连任，理由是索罗斯认为布什政府的政策与自己的开放社会理念相悖。

索罗斯举起反对布什的旗帜源于“9·11”之后布什总统在美国参众两院的联合演说，布什总统在演讲中说：“不与我们联合起来就是我们的敌人。”索罗斯因为这句话将布什归为开放社会的敌人，并且认为开放社会正在受到威胁。在奥巴马总统的竞选活动中，索罗斯与巴菲特一起当起了经济顾问。但是，最近索罗斯又高声批评奥巴马政府的政策，索罗斯指责奥巴马政府“对金融系统的运作方式在很多方面延续了布什政府的政策，很让人担忧”。

奥巴马政府提出的政策是用政府国债资金帮助处理金融机构的大量不良资产，进行资本扩充，索罗斯认为这是本末倒置的方法。他认为选民有权知道真相，民主制度本身已经不能履行职责，他批评说选民们被迷惑了。对索罗斯来说，民主主义与开放社会形态最接近，但

是当这种模型运行困难或者与最初的目的相违背时，相关的政策必须被消除，这就是索罗斯的信念。

7. 对待追随者的态度

对巴菲特和索罗斯来说，在他们白手起家赚取巨额财富的过程中，资金和人是最重要的两个要素。巴菲特在收购企业时肯定会涉及公司管理层和员工安置的问题；索罗斯运行着规模庞大的基金，需要选用基金经理。后来索罗斯成立了自己的慈善基金，也要挑选管理人员。

并购企业又被称做“企业猎人”，在企业并购过程中，收购方不可避免地会以企业结构调整为名解聘管理层和员工以削减成本，几无例外。基金经理们最看重的是业绩，通过裁员削减成本以提高收益率是绝大多数基金经理会采取的措施。下面，我们比较一下巴菲特和索罗斯对待人的态度。

◆ 巴菲特，从不改变别人

最优秀的领导人要具有挑选人才的直觉，选出最恰当的人才，保证按自己的意愿做事。一旦被选定的人开始工作，领导人要有足够的自制力，绝不参与，安静地待在一旁。

——富兰克林·罗斯福

巴菲特最看重的是对他人的信任，他曾经多次提到如何处理与企业管理层的关系。巴菲特曾在给股东的信中写道：

“我们努力使子公司能够独立经营，而不是进行某种程度的监管。事实上大部分子公司管理层也充分利用了我们赋予的独立性，他们用主人翁意识报答我们的信任。我们寻找那些正直的人经营企业。”

巴菲特曾经说过，如果为企业选对了人，就可以完全忘掉市场行情。巴菲特还曾提及，如果被收购公司的管理层反对，即使是以投资为目的购买那家公司的部分股票，他也会很苦恼该如何遵守普通人都需要遵守的原则。

像罗斯福总统说过的那样，巴菲特从未因私事使唤公司管理人员。巴菲特每隔两年会给公司经理们写一封信，信的内容通常不会超过两行。包括要求管理人员像管理自己的企业一样热爱公司，使掠夺者的想法从自己内心走开，另外还会写上一些警告语句。

巴菲特通过并购企业之后从企业创造的利润中获得收益，如果之前的经理人值得信任，大部分情况下巴菲特会予以留任（巴菲特会提前进行调查），避免与他们发生摩擦。巴菲特有识别人才的能力，他一眼就能区分谁是骗子谁是真正的人才，他会无条件地清除笨蛋，他也会知道贤明的人拒绝交易。

奥马哈市有位名叫 Larry King 的人，巴菲特说自己是奥马哈市唯一不借给他钱的人。巴菲特称之为“寄食者”，并当着他的面直接说出来。巴菲特敢于那样做，也是作为领导人应该具有的能力。

◆索罗斯，总要改造他人

不像巴菲特，所有与索罗斯一起工作过的人都没能长期待下去。吉姆·罗杰斯与索罗斯一起工作了10年，德鲁肯米勒也在工作了10年之后选择离开。野心的差异，另外，对冲基金经理所承受的巨大心理压力都是原因所在。不过，如果与所有人都不能长期共事，就要从那个人的为人方面寻找原因了。

吉姆·罗杰斯与索罗斯一起工作时，是索罗斯基金高速成长的时期。后来两人分道扬镳之后，罗杰斯曾说出了两人决裂的原因并对索罗斯

进行公开指责。罗杰斯认为两人产生分歧是因为见解的对立，与其他无关。随着基金规模的扩大，工作量也随之增加，在维持基金多大规模上罗杰斯与索罗斯的观点截然相反。

罗杰斯喜欢小规模的资金，索罗斯主张随着基金规模的扩大应该招聘更多的员工，最后两人决定分开。分手时两人的关系仍然很好，然而分开之后，罗杰斯便开始对索罗斯恶语相加，索罗斯对此感到很遗憾。

索罗斯成立慈善基金会之后开始物色基金经理人，德鲁肯米勒就是这个时候索罗斯发现的人才。也有一些基金经理人为索罗斯工作超过10年，但最终都没有坚持下去。

德鲁肯米勒听说过索罗斯经常换人，犹豫一阵之后才决定为索罗斯工作，他是抱着向索罗斯学习的想法去的。后来德鲁肯米勒从索罗斯的儿子那儿听说自己是索罗斯排名第九的候选人，一度丧失信心。德鲁肯米勒为索罗斯工作时每天凌晨5点起床，一直工作到晚上9点，非常努力。由此看来，与索罗斯一起工作是十分辛苦的，索罗斯想找的是能够代替自己工作的人，所以他经常换人。

◆正确的分析态度

证券市场最主要的分析方法包括基本面分析、技术分析和投资心理学分析三种。聪明的投资者不会固守某一种分析方法。

基本面分析方法需要分析的变量很多，且随着时间和环境变化而变化，投资者需要学会分析经济的运行脉络。例如，许多影响美国股市走向的经济指标在我国根本不存在，在西方发达国家，市场对通货膨胀和失业率的反应很敏感。随着全球化时代的到来，来自全球各地的利好和利空消息都会影响投资者的投资选择。在股票市场上，对企

业进行基本面分析的方法永远适用。如果通过分析企业的财务报表，得出结论企业业绩很好，或者未来很有发展潜力，市场占有率将上升，企业股价也将上涨。

除了基本面分析方法，投资者还要掌握技术分析方法。技术分析主要通过对过去股价的变动进行技术分析来预测股价的未来走势。进行预测的方法非常多，但都是建立在过去股价变动规律的基础上的。最常用的技术分析方法之一是分析过去股票的价格变动规律和交易量，用数学方法建立模型，最后作出投资决定。

成为投资大师必须掌握基本面分析方法和技术分析方法，另外，心理学分析方法也要掌握。不论是巴菲特还是索罗斯，都很擅长进行投资心理分析。追随伟大投资者的投资原则进行投资也是行之有效的投资方式。

Chapter 2

两人的生平

10 岁时巴菲特改卖百事可乐了。20 世纪 40 年代百事可乐每瓶容量为 360 毫升，可口可乐为 180 毫升，但是两种可乐价格却差不了多少。这样一来，等于同样重量的可乐，百事可乐要比可口可乐便宜，百事可乐变得更具竞争力。巴菲特还想出了去垃圾桶搜集可乐瓶盖来判断哪种可乐更畅销的方法，以此来了解市场的真实需求。

有些事情是只有在战争时期才可能经历的。有一件事给索罗斯的印象非常深刻，他受父亲一位朋友的委托，要去进行一大笔钱的兑换。主要的货币兑换市场有两个，索罗斯发现两个市场的汇率差别很大，其中一个市场比另一个市场要高出 20% 左右。当索罗斯在汇率高的市场替父亲的朋友换完钱之后，多付一些手续费的请求被拒绝了，父亲那位朋友给出的理由是索罗斯作为中介人理应按最高的汇率替客户兑换货币。这件事让索罗斯学到市场交易主体获得的收益比中介高很多。

第一节 出生与家境

巴菲特和索罗斯是当今世界最伟大的两位投资天才，两人的生平也有很多相似之处。两人出生于同一年，根据公开的资料，两人的生日也属同一个月份，索罗斯比巴菲特早出生 18 天。两人幼年时期家境都不算差，巧合的是祖父也都是商人。似乎他们是因为遗传了家族基因才取得后来的投资成就的。

绝对论者认为存在某种我们看不见的力量掌控这个世界，巴菲特和索罗斯被放在同一个时代就是很好的证明。如果真是那样，我们有理由相信其目的是去除我们的偏见。因为巴菲特和索罗斯都成长为伟大的投资家，但是他们的想法和做法却截然相反。

1. 带着 trader（商人）的基因出生

如果真的存在所谓“命运”，遗传因素所发挥的作用至少超过 30%。近年来许多科学家试图通过科学研究揭示遗传因子会在多大程度上影响一个人将来的性格和寿命。

分析巴菲特和索罗斯的家谱会发现，遗传决定

论似乎在两个人身上都适用。

◆祖父开杂货铺，基因传给了巴菲特

巴菲特的祖先来自法国，是一位名叫约翰·巴菲特的纺织工人，一位新教徒。巴菲特家族第一个在美国内布拉斯加州定居的人名叫西德尼·霍曼·巴菲特（Sidney Homan Buffett），他是沃伦·巴菲特的曾祖父，1869年在奥马哈市第十四大街开了家小杂货铺，后来又传给儿子欧内斯特·巴菲特（Ernest Buffett），就是沃伦·巴菲特的祖父。巴菲特回忆说，巴菲特父子杂货铺低薪雇佣像查理·芒格这样的伙计，100年来勉强维持了一个家庭。

芒格后来回忆说巴菲特祖父给职员的工资很低，安排的活儿却很多，也许巴菲特的吝啬真的遗传自祖先的基因。巴菲特家族最终在奥马哈落地生根，经营自己家族的杂货铺，买卖过程中巴菲特家族逐渐积累了商人的基因，家族基因先是传给了巴菲特的父亲霍华德·巴菲特，霍华德开了一家证券经纪公司，又传给了沃伦·巴菲特，这位美国历史上乃至世界历史上最伟大的投资家。巴菲特这个名字最终享誉世界。

◆索罗斯身上流着犹太商人的血液

索罗斯的祖父在匈牙利一个小村庄经营一家杂货铺，出售农业机械，索罗斯的家庭是典型的犹太教家庭。后来家境变好，索罗斯的父亲（父亲是祖父的第二个孩子，也是长子）带着全家人搬到了匈牙利东北部中心城市——布达佩斯，当时索罗斯还是个小孩子。

进入19世纪后半期，生活在匈牙利的犹太人数量逐渐增多，随着犹太人的财富增加，社会地位也随之上升，特别是马扎尔人统治匈牙利时期，与生活在欧洲其他地区的犹太人相比，匈牙利犹太人能够享

受到更加富裕的生活。随着资本主义的发展和工业化的进行，农业逐渐没落，旧的封建体系被摧毁，许多犹太商人致富，索罗斯的祖父便是其中之一。祖父靠着犹太商人特有的精明取得了商业上的成功，他的基因后来又遗传给了索罗斯。

索罗斯的外祖父是个皮毛商人，后来也积累了相当大一笔财富，索罗斯从母亲那里继承了外祖父的基因。但是，索罗斯自己却说自己从母亲那里继承的是精神病基因——外祖父晚年像是得了精神分裂症，索罗斯这么说也并非完全没有可能。

2. 生于乱世

巴菲特和索罗斯出生时世界并不太平，1929年美国爆发大萧条，同期欧洲反犹主义扩散，纳粹开始威胁欧洲大陆，政治、经济状况日趋混乱。人是一种很容易受周围环境影响的动物，索罗斯和巴菲特的成长经历离不开当时的社会环境。此外，家人的影响也不能忽视。

◆巴菲特，出生于大萧条时期

沃伦·巴菲特 1930 年出生于美国南部城市奥马哈，父亲名叫霍华德·巴菲特，母亲名叫利拉·巴菲特。巴菲特出生时美国 1929 年大萧条刚刚发生，父亲在奥马哈银行负责证券业务，但是那家银行最终没能扛过大萧条的冲击，在巴菲特出生前两周破产了。银行破产后，父亲霍华德·巴菲特不仅丢掉了工作，毕生积蓄也随着银行倒闭化为灰烬。成了穷光蛋的父亲并未从此一蹶不振，他开了家以自己名字命名的股票经纪公司（BUFFET-FALK & CO.）。大萧条时没人愿意买卖股票，父亲生意并不好。

1929年巴菲特还在妈妈肚子里，他说自己喜欢那个年份。因为大萧条，股市暴跌，父亲不敢给客户打电话推销股票，下午就待在家里打发时间，所以巴菲特才会出现在妈妈肚子里，又经过9个月来到这个世界。巴菲特开玩笑说如果当时父亲的经纪业务很好，下午就不会待在家里，说不定自己就不会来到这个世界了。也许是因为出生在大萧条时期，巴菲特对股市暴跌能够保持宽松的心态。

霍华德·巴菲特还曾出售钻石给希望远离通货膨胀的顾客们，霍华德对通货膨胀很有研究，他曾在1932年写信给顾客提醒他们警惕通胀，并且建议顾客购买艺术品和珠宝来应对通胀。巴菲特继承了父亲的金融才能，最终为自己挣得了巨额财富。

◆索罗斯，出生于世界范围内的反犹高潮期

索罗斯1930年8月12日出生在匈牙利布达佩斯，是父亲提瓦达（Tivadar）和母亲伊丽莎白（Elizabet）的第二个儿子。索罗斯出生时欧洲的反犹主义势力正在逐渐增强。12世纪欧洲开始流传犹太教徒将信仰基督教的孩子杀死当做逾越节（犹太教传统节日）祭品的谣言。20世纪30年代谣言再次在东欧和波兰出现，纳粹利用谣言进行反犹太主义的宣传，还强迫犹太人都戴黄袖标（黄袖标曾出现在12世纪的谣言中），以便区分。索罗斯小时候亲身经历了这一切，包括被强迫戴上黄袖标。

虽然反犹主义情绪在蔓延，但索罗斯刚出生时，父亲还能继续经营自己的律师事务所，索罗斯一家仍然享受着富裕的生活。

父亲发行过一本杂志，停刊后又召集成立了一个世界语兴趣研究会，与一些朋友一起相互交流。父亲爱交朋友，社交活动丰富多彩，正是得益于父亲宽广的人际关系网，索罗斯一家后来才能活下去。母

亲是个家庭主妇，用心抚养着两个孩子。哥哥出生时，母亲盆骨受损，所以夫妻俩决定生下索罗斯之后就不再要孩子了。索罗斯和哥哥性格不同，但父亲对两个孩子一样爱护。父亲还通过让两个孩子相互竞争培养他们独立自主的能力。

3. 学习生存的技能

孩子小时候受到的最大影响来自父母，特别是男孩子从父亲那里受到的影响最深。索罗斯和巴菲特也不例外。巴菲特的父亲是个恪守原则的共和党保守派。索罗斯的父亲是个很有能力也很有声望的律师，他参加了第一次世界大战，经历过生死考验，后来将毕生的感悟都教给了索罗斯。两人的父亲都编辑过杂志，喜欢在报上发表文章。在金融市场上，报纸和杂志是信息的来源，所以索罗斯和巴菲特从小就认识到了信息的作用。

◆ 巴菲特，从父亲那里学到坚持原则

巴菲特的父亲霍华德性格坚毅，是个一本正经的人，平时不苟言笑。霍华德还是一位保守的共和党议员，清廉，道德高尚。霍华德反对罗斯福新政，还进行过孤独的斗争。他曾于 1942 年～1948 年，1950 年～1952 年担任美国众议院议员。

芒格说对每件事都认真对待的霍华德对巴菲特影响很大，他让巴菲特学会了坚持原则。受父亲影响，沃伦·巴菲特后来看待事物时也表现出正确和公正的态度。但是，巴菲特认为父亲的政治意识形态很危险。

也许是接受父亲的教训，巴菲特强调投资时要坚持投资原则，但

却从不表露自己的政治信念，他采取实用主义的方式，一切从现实出发。霍华德·巴菲特1963年离开人世，留下563,293美元遗产，其中334,739美元包含在巴菲特的投资组合里。霍华德没有让巴菲特继承遗产，只留给巴菲特一些收藏品。

为什么不将遗产留给儿子沃伦·巴菲特？霍华德的理由是：“我并非不爱沃伦，只是他已经赚了很多钱，他自己也不想继承遗产，是他向我要求什么也不要留给他。”事实的确如此，1956年巴菲特在故乡建立自己的投资组合，到1963年，巴菲特已经赚到相当大一笔钱。巴菲特的母亲性格温和，很有幽默感，在巴菲特外祖父的一家报社担任记者。霍华德·巴菲特读大学担任那家报纸的编辑时两人相识，后来结婚。

每个人都有自己的成长故事，巴菲特也不例外。父亲教会了巴菲特坚持原则，母亲将幽默感传给了巴菲特，谁也无法保证说巴菲特后来买下《华盛顿邮报》与父母都曾在报社工作没有任何联系。

◆索罗斯，父亲的教诲终身受用

索罗斯的父亲名叫提瓦达，他写过两本回忆录，其中一本是用世界语写成的。提瓦达在回忆录中讲到了自己的信仰，他说自己最关心的是关于死亡和来世的问题。通过阅读大量书籍，提瓦达有了自己的思考和对人类的理解，关于思想的追求，提瓦达都有自己独特的看法。

提瓦达回忆说，自己年轻时渴望知识，很喜欢研究学问，对将来获得优秀职位很有信心，提瓦达结束法律学业之后当上了一名律师。后来因为塞尔维亚青年在萨拉热窝刺杀奥匈帝国斐迪南大公夫妇，第一次世界大战爆发，提瓦达自愿加入了匈牙利军队。与其说是因为强烈的爱国心，不如说提瓦达参军是渴望冒险，以及认为参

军会对将来的律师事业有所帮助。就这样，完全出乎预料的冒险旅程开始了。

提瓦达所在的匈牙利军队在俄罗斯遭受了阻击，提瓦达本人也做了俄军俘虏。特殊时期提瓦达仍不忘寻求精神寄托，他编辑了战俘营的黑板报，这让他有机会了解其他战俘的情况，也能顺便学习俄语。提瓦达还从另外一位俘虏那儿学会了制作锁具的方法。在这里，提瓦达领悟到，达成野心就一定要付出代价。

提瓦达在战俘营期间开始变得懒惰，索罗斯后来也偶尔会指责父亲的懒惰。当战俘们推举提瓦达为他们的代表时，提瓦达拒绝了，因为他亲眼看到战俘代表因为战俘营内的暴力事件而受到处罚。这让提瓦达认识到，如果在他人面前不好好表现，就会付出代价。他因为思考如何协调实用主义和名誉的矛盾而深感苦恼，如果目标是生存，抛弃个人的名誉和野心，目标就能达到。在战俘营期间，提瓦达还对世界语发生兴趣，世界语是一种国际辅助语言，旨在消除国际交往的障碍。后来索罗斯建立开放社会基金会推广世界语，也是受到父亲的影响。

后来提瓦达逃出俄罗斯，重新回到了布达佩斯。归来后的提瓦达变得懒惰，享受生活，思想上显得迟钝。提瓦达经常向索罗斯讲述自己在俄罗斯的经历，幼年的索罗斯也许不会有太多感触，但是随着后来人生阅历的增加，父亲的故事肯定发挥了很大作用。索罗斯记得父亲经常在游泳池里对自己讲他在俄罗斯的经历。

“我成长过程中曾无数次听父亲讲他在俄罗斯的经历，那种感觉很强烈。当我第一次抵达俄罗斯进行投资和慈善活动时，我感觉就像回到了家一样，内心感觉很平静。”

提瓦达希望索罗斯拥有自信和保持独立，他督促索罗斯锻炼身体，

让索罗斯独自处理一些事情。索罗斯今天依然拥有旺盛的体力，还能打网球。索罗斯争强好胜的性格受父亲的影响最明显。

◆证券投资是一种精神游戏

我们喜欢把打高尔夫球说成是一种精神游戏，其实证券投资才是真正的精神游戏。所有有关巴菲特和索罗斯的书无不赞叹两人的心理素质，以及善于自我克制和控制自己情绪的能力。庄子曾以一个比喻来说明心态的重要。

“以瓦注者巧，以钩注者惮，以黄金注者殢。其巧一也，而有所矜，则重外也。凡外重者内拙。”

意思是说，用瓦罐做赌注赌徒心里很轻松，用衣物做赌注赌徒心里开始害怕，用黄金做赌注，赌徒就变得头昏脑涨了。赌博的技巧没变，但赌徒却变得有所顾忌，都是看重外物的缘故。注重外物的人内心就会变得笨拙。

高尔夫皇帝老虎·伍兹强调说：“在比赛场上最重要的是相信自己能赢。”杰克·尼克劳斯也说过：“选手心理作用对高尔夫球比赛结果的影响超过90%”。世界级的选手们经历过无数次国际比赛之后得出的经验都是保持良好的心态才能发挥出水平。

经过系统的练习和训练，良好的心态是可以培养的。与高尔夫球有固定数量的球洞相比，证券市场外的意外情况更多，所以进行证券投资更加需要良好的心态。

两人的成长经历

第二节

许多人从幼年开始经过不断地试验失败之后才确定人生目标，另外一些人也要经过多次失败才能认识到最初的理想可能终其一生也无法实现。与他们不同，历史上的大人物们好像天生就带着某种基因，随着成长基因也开始发挥作用，在无意识的情况下就走上了自己特定的人生轨道。

巴菲特很小的时候就下定决心将来要做大富豪，索罗斯小时候认为钱是不重要的，但是两个人成长经历中相似的情况也很多。虽然各自处在地球的一端，互相不知道对方，但两人在初中时却几乎走了一样的路。

1. 巴菲特拥有怎样的先天特质

巴菲特的智商是 125，从事证券行业没有任何问题。做一名成功的投资者，巴菲特认为最重要的不是智商，而是性格。芒格也说过类似的话。但是不可否认的是，巴菲特身上有着成为投资大师的某种先天特质。

◆生下来就与众不同

巴菲特对记忆数字很擅长，他身边的人也都说与数字在一起时巴菲特就会变得很兴奋。巴菲特喜欢记数字，他能一口气说出美国各个城市的名字及其各自的人口数量。这种非凡的能力继承自他做股票经纪人的父亲，巴菲特的母亲对数字也很敏感。巴菲特开玩笑说自己还在妈妈肚子里时就已经对数字有了本能的反应。

巴菲特刚出生时爸爸正在筹备自己的经纪公司，家庭经过了一段苦难时期。儿时的巴菲特非常喜欢一种金属材质的换钱机，巴菲特到处帮人换钱，对换钱的过程着迷得不得了。

巴菲特第一个真正的事业是可口可乐。巴菲特后来购买了大量可口可乐的股票，其实6岁时小巴菲特就已经开始卖可口可乐了。巴菲特的母亲回忆说，她也是从当年巴菲特卖可乐开始明白了巴菲特真正的兴趣所在。

巴菲特先用25美分买来6瓶可乐，再以每瓶5美分的价格卖给邻居和较远一些地方的人，获得20%的利润。20%的收益率是巴菲特一生的目标，通过小时候在零售业取得高收益率的经验，巴菲特体会到了商品对消费者的吸引力，也发现了零售业是生意的机会之地。

10岁时巴菲特改卖百事可乐了。20世纪40年代百事可乐每瓶容量为360毫升，可口可乐为180毫升，但是两种可乐价格却差不了多少。这样一来，等于同样重量的可乐，百事可乐要比可口可乐便宜，百事可乐变得更具竞争力。巴菲特还想出了去垃圾桶搜集可乐瓶盖来判断哪种可乐更畅销的方法，以此来了解市场的真实需求。

巴菲特不相信统计资料和别人推测出的数据，也是在这个时期巴菲特养成了亲自调研的习惯，后来收购美国运通公司时，巴菲特也亲

自去市场了解运通信用卡的使用情况。10岁的巴菲特已经读完了当地图书馆所有有关投资的书籍。

巴菲特说自己6岁~7岁时就已经对股票市场发生了兴趣，当时他刚开始卖可口可乐，巴菲特至今仍非常后悔自己为什么没能早点开始股票投资。8岁时，巴菲特开始阅读父亲书架上关于股票的书。

◆初中是黄金时期

巴菲特说对自己而言初中7年是比大学更重要的一段时期，为什么会这样想？巴菲特在初中时开始了所有自己喜欢的事。他喜欢数学和文学，老师们也发现了巴菲特的特质，特别是巴菲特具有非常突出的数学才能。他编辑了一份刊载赛马信息的报纸，也开始了文学素养的积累。他迷上了赛马，在自己的报纸上预测可能获胜的马匹帮读者赚钱。巴菲特在自家地下室印刷这份报纸，然后以每份25美分的价格出售，他和朋友还建立了一套预测获胜马匹的数学模型。在东方人的观念里，巴菲特对赚钱的痴迷与他的年龄很不相符，甚至有些过头，但幸运的是巴菲特生长在美国。

只要与数字和钱有关，巴菲特就会陷进去。他对股票的痴迷也近乎疯狂，巴菲特自己制作了股票价格涨跌一览表，对企业股票价格的涨跌倒背如流。现在巴菲特已经不看类似的表格了，股价对照表和企业的的基本面无关，巴菲特说表格对自己没有用。

巴菲特11岁时在爸爸的经纪公司帮忙记录股价，从此对股票市场产生了兴趣。正是在爸爸的公司里，巴菲特整理股票的信息，制作股价升降表格，看到了格雷厄姆那本名为《证券分析》的书。巴菲特后来回忆说，读完格雷厄姆的书，自己仿佛看到了光明。

有一种观点认为早期教育对人们的成长起到至关重要的作用，巴

菲特可以看做是完美的例子。巴菲特对股票市场的感觉是通过早期教育获得的。这段时期巴菲特也学到了一个教训，那就是不能被他人的话影响，绝不能告诉别的投资者自己正在买什么股票。

◆ 11 岁时初次进入股市

1942 年，巴菲特帮爸爸记录股票交易价格和整理股票债券资料的同时用自己攒的钱买下了人生的第一只股票。巴菲特买的是一家城市服务公司的股票，每股 38 美元，小巴菲特还说服了姐姐和他一起投资，后来他们以每股 40 美元的价格卖出，扣除手续费，净赚 5 美元。然而，几年后那只股票上涨到每股 200 美元。巴菲特 13 岁时第一次离家出走了，但是与其他孩子成了不良少年不同，巴菲特是为了进行股票投资。

巴菲特和两个朋友向父母撒谎说去附近的高尔夫球场当球童赚钱，实际是去了位于宾夕法尼亚州的 hush 巧克力工厂，虽然访问完企业之后巴菲特决定不买 hush 的股票。巴菲特喜欢拥有特许权的企业，不能不说跟这次经历有很大关系。

其他孩子想都不敢想的事情，小巴菲特却做到了。通过说服姐姐和自己一起投资，他掌握了扩大投资收益的方法，编辑报纸出售让巴菲特认识到了信息的价值，直接访问企业进行调研是巴菲特后来重要的投资方法。可以说巴菲特在初中时期就已经完全掌握了投资的全部要诀。

◆ 赚钱的想法一直持续着

巴菲特从未停止赚钱的想法，反而欲望越来越强烈。14 岁时巴菲特已经靠送报纸赚到了 1000 美元，还第一次申报了个人所得税。巴菲特说自己这时候最想做的是赚钱，送报纸能赚钱，所以他喜欢送报纸。做自己喜欢的事，还能赚到钱，世上还有比这更美好

的事吗？

对巴菲特而言，赚钱是最重要的事情，不能耽误。偶尔遇到生病的情况，妈妈会替巴菲特送报纸。巴菲特用于存钱的抽屉是谁也不能碰的，即使只有1分钱，巴菲特也会放入抽屉里。父亲希望将来成为一名神甫，在父亲看来，巴菲特的行为是眼里只有黄金，其实巴菲特关心的是合理性、数字和钱。不知道今天巴菲特对钱的痴迷有没有改变。

进入高中后，巴菲特又和朋友开始了新的事业。他和朋友凑钱买下一辆即将报废的劳斯莱斯汽车，开始了租车的生意。车的状况很糟糕，不知道巴菲特是不是从那时起对汽车行业产生了偏见。但他们还是通过租车赚到了钱。这时巴菲特常常说自己30岁时会成为百万富翁，朋友们听后并不怀疑。

除了租车，巴菲特还开始了出租二手游戏机的生意。他和朋友合伙买下二手弹子机，请擅长修理的朋友把机器修好，然后放在繁华地段的理发店里出租。他们的弹子机生意越来越好，最后巴菲特和朋友共买了7台弹子机，每周能赚50美元。把巴菲特当时每月的收支做成表格，估计会是很亮丽的一份投资成绩单。巴菲特还从父亲手中买下一个农场，然后租给别人收取租金。拿到大学通知书之后，巴菲特卖掉了弹子机，清算之后拿着自己的那一份去读书了。

在学校里，巴菲特并没有引人注目的举动，但高中毕业时，巴菲特已经成了股票市场的专家。他一共赚了6000美元，大部分是通过送报纸赚来的，这笔钱足够支付巴菲特读大学的学费。他的学费和生活费并非由父母提供，到1950年年末，巴菲特的资产已经达到9800美元。

2. 对索罗斯而言，生存训练是严酷的

跟巴菲特比起来，索罗斯的童年生活要平凡得多。虽然不像巴菲特那样数学才能得到周围人的赞美，但索罗斯也有自己的特点。索罗斯经历了残酷的生存训练，此后的人生路上无论遇到什么危机，索罗斯总能找到生存下去的方法。索罗斯与巴菲特的性格不同，一旦走进市场，他发挥的作用是具有破坏性的。

◆父亲计划的教育

父亲提瓦达是个懒惰的律师。提瓦达很有女人缘，但是并未因此而减少对家人的关爱，尤其对两个孩子，提瓦达完全履行了父亲的义务。直到进学校读书，索罗斯每天的第一件事仍是到父亲床边问安。母亲更喜欢索罗斯，而不是哥哥，因为索罗斯更温和，让人快活。

善于表达爱意，自然能得到妈妈的疼爱，但孩子天生都有固执、叛逆的一面，索罗斯也不例外。哥哥保罗比他大两岁，但是被哥哥欺负时，索罗斯决不会只等着挨打。匈牙利剧作家、活动家伊斯托凡·奥罗兹永远无法忘记第一次碰到索罗斯时的情景。索罗斯走近伊斯托凡，挥起双拳，打掉了他的两颗牙齿。在学校里，小索罗斯还喜欢掀起女生的裙子。童年的索罗斯就是个典型的富裕家庭出身的调皮鬼。

6岁时索罗斯一家搬到了一所更大的房子里，那是个独门独院的别墅。那段时期因为女人问题父母经常吵架，让索罗斯很痛苦。不过总的来说，生在富裕犹太律师家庭的索罗斯小时候过得很幸福。

父亲提瓦达虽然很懒惰，在女人问题上麻烦不断，但是对孩子的教育非常重视，他对两个儿子的教育有一整套自己的想法。11岁时，父亲与索罗斯约定在滑雪场见面，索罗斯便独自一人开始了

四五个小时的长途旅行，最终索罗斯成功到达了目的地，这让索罗斯很自负。在滑雪场见面后，父亲没有吝啬自己的赞美。其实因为害怕儿子会迷路，父亲派了一个熟悉路线的人一路跟着索罗斯（关于这个故事还有一个版本，父亲连路费都没给，让索罗斯自己想办法）。类似的事情还有很多，父亲用自己特殊的方式指导着两个儿子的成长。

索罗斯认为父亲的教育是自己成功最重要的基础。当哥哥保罗到了读中学的年龄，提瓦达没有让儿子去最好的那所学校，因为他希望保罗能够接触到不同类型的孩子，并学会与他们相处。为了让两个儿子变得更强壮，提瓦达鼓励他们多做运动。提瓦达的目标还有无论如何让儿子们的个子超过自己。

◆改姓

1936年，索罗斯6岁，父亲将自己家的姓由原来的施瓦茨改成了索罗斯。随着纳粹势力不断扩张，提瓦达判断匈牙利终将被占领，提前将自己的犹太姓氏改掉更安全。仅仅两年之后，他担心的事就发生了。改姓之后索罗斯就一直用新的姓氏至今。根据《匈牙利—英语词典》的解释，“索罗斯”的意思是“下届继承人”，在世界语中，“索罗斯”有“飞起来”的意思。提瓦达年轻时的所有理想和哲学追求在俄罗斯战俘营都被消磨掉了，回国后靠管理岳父的财产生活，玩些文字游戏。提瓦达将姓改成索罗斯，是否包含希望索罗斯成为继承人的意思我们不得而知。

提瓦达为儿子的成长可谓处心积虑。索罗斯读初中四年级时，父亲以索罗斯的名义向慈善团体捐了一笔钱，布达佩斯当地报纸还进行了报道。1939年12月23日，报纸以“乔治·索罗斯捐款行善”为题

详细描述了小索罗斯是如何将捐款放进木质捐款箱的细节。这应该是提瓦达一手策划的，由此也可以看出他思维的缜密。先是在纳粹到来之前改掉自己的犹太姓氏，然后故意大张旗鼓地宣传慈善，意图很明显，期望给别人留下非犹太裔慈善家的印象。

◆在反犹浪潮的漩涡中

巴菲特对股票发生浓厚兴趣的时候，索罗斯是位喜欢现代美术的普通学生。周围的环境逐渐发生了变化，整个欧洲开始了对犹太人的差别对待，餐馆和旅店都贴着“禁止犹太人入内”的标签，提瓦达带领妻子和孩子搬到了中立国瑞士，他的对策是办理去美国的护照，送妻子和孩子到美国生活。随着1944年德军占领布达佩斯，恐惧气氛减弱后，索罗斯一家又搬回了匈牙利。

索罗斯曾回忆说自己不是激进的个性，只是很爱玩和做运动，对周围其他的事情不甚关心。关于索罗斯的童年还有另一个版本，说索罗斯常常幻想自己变成了英雄。

虽然学习成绩并不突出，但是索罗斯很自信。索罗斯从小就认为自己与众不同，属于很特别的那一类人。

索罗斯的数学差得一塌糊涂，英语和法语甚至必须请家庭教师补习。这个时期的索罗斯很茫然，但也开始对历史、新闻和写作感兴趣，读了许多冒险小说、神话故事和古典文学书籍，也试着进行了诗歌和短篇小说的创作。12岁的索罗斯开始对哲学感兴趣，不过也许是因为太难，索罗斯并没有深入钻研。

◆为生存而挣扎的阶段

1944年纳粹占领布达佩斯之后，整个城市的犹太人陷入即将被屠

杀的恐慌之中。面对复杂的状况，提瓦达也为了家人的安全苦苦思考对策。年轻时从理想主义艺术家变成西伯利亚战俘营囚徒的经历让他迅速转变成一位生存专家。

索罗斯当时给纳粹政权匆忙成立的犹太人委员会当跑腿，纳粹当时在欧洲许多城市都建立了类似的机构，目的是掌握犹太人的动态，然后便会将犹太人迁徙至特定区域强制劳动，或者关到集中营里，结果往往都是死路一条。在事务所当跑腿的第二天，索罗斯回到家后对爸爸说委员会正在发传票，提瓦达意识到可怕的事就要降临到自己的同胞头上了。

提瓦达命令索罗斯停止替犹太人委员会送传票，他把全家人召集在一起，告诉大家已经到了非常时期，所有“正常的法则”都已“靠边站”，继续守法地走下去用不了几天大家都会死。

生存已经成为最高法则。当年3月29日，纳粹统治机关颁布法令，所有犹太人必须佩戴黄色袖标。提瓦达伪造文件成功将全家人伪装成基督教徒。提瓦达还为其他的犹太人提供帮助，有的收了钱，有的是免费帮忙。改了新名字，有了新身份，提瓦达带领家人搬到了没有人知道他们真实身份的地方躲了起来。

索罗斯也改了新名字，在父亲的庇护下最终活了下来。

◆在战争的漩涡中获得自信

索罗斯经历过战争。他说那是一段令人兴奋的时期，也是他人生当中最开心的时期。因为从战争中活了下来，索罗斯获得了自信，生存的信念更加强烈。

“并不是每个人青年时期都活在危险当中，我却有幸有了这样的经历。最终能活下来让我获得了自信。另一方面，与英雄的父亲一起

经历过这一切之后，我有自信未来战胜一切邪恶。我相信将来再发生任何事，我都能从容应对，并且会是最后的赢家。我还有什么好期待的呢？”

索罗斯说，与幼年时期所经历的战争相比，后来担任对冲基金经理所面临的风险都不值一提。

从战争中活下来的索罗斯更加尊敬父亲，是父亲教给了他生存哲学。再次遇到危机时，克服危机，“活下去”才是最重要的问题，这是索罗斯通过战争领悟到的。

◆接触到金融界

对索罗斯一家来说，1945年苏军占领后危险依然继续。但是越危险，索罗斯就越兴奋。索罗斯曾经负责送密码信件。提瓦达觉得索罗斯年纪小，不会像成年人那样受到怀疑，当需要兑换货币或出售珠宝时就派索罗斯去。索罗斯学会了怎样卖出高价钱，体会到了进行交易的乐趣。

索罗斯的另一大收获是通过亲身实践弄懂了黄金制品的流通过程。有一次索罗斯被派去拿着金手镯换法郎，索罗斯知道对方是因为想逃走才将货币换成首饰，就故意拖着不进行交易，直到对方带着现金法郎来了才成交，整个过程中索罗斯体验着紧张与兴奋交织的感觉。

有些事情是只有在战争时期才可能经历的，索罗斯15岁时重新回到了学校。那段时期有时候一个晚上匈牙利货币就会贬值1/3，相反美元却迅速升值，一度只要1美元就足够全家人吃喝整整一个星期。放学后索罗斯的主要工作就是替父亲跑腿进行货币交易，这让索罗斯学到了很多。有一件事给索罗斯的印象非常深刻，他受父亲一位

朋友的委托，去进行一大笔钱的兑换。

主要的货币兑换市场有两个，索罗斯发现两个市场的汇率差别很大，其中一个市场比另一个市场要高出 20% 左右。当索罗斯在汇率高的市场替父亲的朋友换完钱之后，多付一些手续费的请求被拒绝了，父亲那位朋友给出的理由是索罗斯作为中介人理应按最高的汇率替客户兑换货币。这件事让索罗斯学到市场交易主体获得的收益比中介高很多。当市场上某种现象出现，索罗斯和巴菲特总能正确地看清其本质，并且从中学到对自己有用的东西。

当时索罗斯还发现是当权者故意推动通货膨胀。不过对当时的索罗斯来说，赚钱始终是副业，索罗斯从未考虑过自己将来成为一位金融家。

虽然城市被占领，但索罗斯家的财富反而增加了。家里又开始雇佣人，新买了夏季度假别墅。索罗斯过着安定的生活，喜欢游泳和打网球，在学校开始学习俄语。不久之后 17 岁的索罗斯独自一人去了伦敦。

3. 大学时期形成自己的投资哲学

1947 年，巴菲特和索罗斯同时走进了大学。对有些人来说大学生活只是人生的一段经历，没什么特别的意义，索罗斯和巴菲特则不然。两人都是在父亲的影响下进入大学的，区别是巴菲特更像一个上流社会的富家子弟，进入大学是为了享受更加自由奔放的生活，而索罗斯却是远渡他国，靠打工辛苦完成大学学业。

◆巴菲特，整理投资哲学

巴菲特 1947 年～1949 年在宾夕法尼亚大学攻读数学和统计学，大学三年级时转入内布拉斯加州大学林肯分校，1950 年大学毕业。大学期间巴菲特也赚了些钱，涉猎的书籍主要是关于保险和统计方面的，不过巴菲特把主要精力放在了校报的编辑上。巴菲特并不觉得在宾夕法尼亚大学学到了很多东西，因为课堂上讲的知识大多是已经存在的甚至过时的内容。

大学期间巴菲特在一家服装店打零工，还担任了一个杂志配送中心的经理，管理手下 50 多名报纸配送员。在附近高尔夫球厂当球童是巴菲特从高中时就开始的工作，大学时巴菲特捡球赚了 1200 美元。无论何时，无论何地，增加自己的财富是巴菲特绝不会疏忽的事。

大学毕业后巴菲特申请到哈佛大学读研究生却被拒绝了，之后巴菲特听说哥伦比亚大学研究生院有一位很杰出的经济学教授，就申请了哥伦比亚大学并顺利入读，那位杰出的教授就是本杰明·格雷厄姆。关于格雷厄姆的价值投资理论，本书其他章节已经作过说明，这里不再重复。巴菲特在哥伦比亚大学跟随老师系统地学习了价值投资理论，他之前通过读书和自己的实践形成的关于股票的想法也得到了格雷厄姆教授的点拨。

巴菲特拿到了哥伦比亚大学管理学院的硕士学位，格雷厄姆给他的成绩是 A+，格雷厄姆之前从未给过任何一个学生这么高的成绩。在哥伦比亚大学，巴菲特熟练掌握了老师格雷厄姆的价值投资哲学，为后来形成自己独有的投资原则打好了基础。

◆索罗斯，永远地走上了哲学道路

索罗斯 17 岁到达伦敦，之后 9 年一直生活在那里。在伦敦期间，

索罗斯考进了著名的伦敦政治经济学院，接受正规的大学教育，系统学习了经济学知识。到伦敦之后，事情并不像索罗斯当初想象得那样顺利，他并未能立刻开始自己希望的学习生活。最初几年索罗斯很受挫折，也很孤独，经历了一段痛苦的时期。与父亲年轻时突然被关进俄罗斯战俘营的经历很相似。

索罗斯会让人产生疏离感，或者说拒绝感。同样是经受考验，索罗斯回忆在纳粹和苏联军队占领下的布达佩斯时会表现出兴奋和自负，尽管那段时间一度在生死之间徘徊。在英国的那段生活却被索罗斯当做人生最差的一段时期。

英国人号称绅士，但索罗斯却很难适应英国的文化，在他看来，英国人严肃、冷淡，连用语和语调都有阶级差别。在英国，索罗斯感受到了一个异乡人受到的排斥，他使出吃奶的力气努力融入英国社会，希望被英国社会接受。这是他第一次离开父亲身边单独接受现实的挑战，索罗斯后来回忆说那段经历很痛苦。

索罗斯辗转于便宜的寄宿场所之间，干过的工作包括服务生、油漆工、洗碗工、人体模型制造工厂的工人，等等，1949年索罗斯正式入学伦敦经济学院。之前从未正式上过哲学课程，从未听过卡尔·波普讲课的索罗斯请求波普教授担任自己的论文指导老师，因为索罗斯一直将他想象成自己的老师。

索罗斯与巴菲特在个人生活方面与普通人没什么两样，都经历了成长、结婚、组建家庭的过程。虽然与第一位妻子的婚姻都不算成功，但是与他们的投资生涯比起来，故事要少得多。下面简单作一下介绍。

1. 巴菲特

巴菲特与苏珊·巴菲特 1952 年结婚，两人是同乡，婚后育有三名子女且都已长大成人。过完结婚 25 周年纪念日之后，按照之前达成的协议，两人分开生活，苏珊搬到了美国西海岸居住。

苏珊喜欢旅行和音乐，20 世纪 70 年代中期以后苏珊一个人搬到了旧金山。巴菲特说自己的妻子拥有完全自由的灵魂。许多与他们相熟的人都会同意，正是有了苏珊，巴菲特才会取得今天的成功。虽然后来两人分开生活，但是仍然保持着良好的关系。苏珊后来与病魔抗争时，巴菲特每周都会去医院里陪她，为此甚至缺席了伯克希尔·哈撒韦公司

的股东大会。苏珊与巴菲特分开的第二年，巴菲特开始与 Astrid 同居，当年还是通过苏珊，巴菲特才与 Astrid 认识。2006 年，76 岁的巴菲特与 Astrid 举行了简朴的婚礼。

巴菲特的三个子女都没有完成大学学业，三人都将从巴菲特那里获得的财产捐给了慈善事业，三人都努力做着自己喜欢做的事。听到父亲宣布捐出自己的全部财富，三人都真诚地表示支持，没有人感到心理不平衡。

大儿子霍华德·巴菲特现在是伯克希尔·哈撒韦公司董事会的董事，他说自己希望一直关注伯克希尔·哈撒韦的历史。巴菲特的想法是，儿子不一定要掌管伯克希尔·哈撒韦公司，但他希望自己家族的人能够留在伯克希尔·哈撒韦。

2. 索罗斯

索罗斯的第一位妻子名叫安娜丽丝，两人育有三名子女。安娜丽丝与索罗斯的想法很不相同，索罗斯对自己在事业上的成功并未感到满足，依然渴望更大的成就，安娜丽丝正好相反，她不喜欢露面，生活简朴，是典型的家庭主妇。随着争吵的次数越来越多以及对子女的教育方法差异越来越大，最终两人决定分居，索罗斯独自离开了家。索罗斯曾公开承认自己作为一个父亲是失败的，与父亲提瓦达对自己的付出相比，自己对儿子们的关心明显不够，态度也太傲慢。

但是索罗斯在内心认同父亲的教育方式，他努力用父亲教育自己的方法教育孩子们。索罗斯 1983 年 7 月与第二位妻子结婚，最近又传出与一位韩国女子结婚的消息。

索罗斯希望将儿子罗伯特·索罗斯培养成自己的接班人，2001 年

德鲁肯米勒等核心成员离开量子基金之后，索罗斯让儿子负责旗下一只基金，开始了“皇太子训练”，但儿子的表现并不理想，再加上内部和外部的压力，1年以后索罗斯不得不让儿子离开。索罗斯对罗伯特的教育方式与当年父亲教育自己时的方式是一样的，索罗斯希望培养儿子的竞争意识。

罗伯特回忆说：“即使是玩游戏，父亲也会很认真，不会因为孩子还小就放宽标准。”索罗斯对孩子们的成长很期待，在他看来，如果游戏太简单，轻易就能获胜，将来遇到强大的、聪明的、老练的敌人时就不可能战胜他们。索罗斯希望培养孩子们从敌人错误的判断中抓住机会获胜的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

Chapter 3

不同却又相似两个人

巴菲特和索罗斯的投资哲学最基本的前提都是：不是为了赚钱而进行投资。

巴菲特说自己投资的第一原则是绝不亏钱，第二原则是绝对不能违背第一原则。巴菲特解释说，相对于赚钱，在投资时保持不亏损才是最重要的。巴菲特也同时承认，作为经常在证券市场上买卖股票的投资者，会经常赚钱，但也不可避免会发生亏损的情况。

而索罗斯最先考虑的是怎样活下去。索罗斯对生存的执著源于本能，是幼年时期经历战争洗礼之后自然形成的。对索罗斯而言，呼吸之间最重要的事情就是生存。

两位帝王的成功故事

第一节

市场就像神，法则是自助者天助。但是市场又与神有所不同，市场不会容忍那些不知道自己在做什么的人。

——沃伦·巴菲特

索罗斯拥有扣动扳机的天才能力，扣动扳机不像对市场进行分析和预测，而是一种本能，是一门艺术。这种能力不像科学，不是通过学习可以掌握的。

——德鲁肯米勒

通过研究两位投资大师的成功我们能够寻找一条成为投资家所要走的路。与普通投资者相比，索罗斯与巴菲特在股市的成功既有相似之处，也有完全不同的地方。与世界众多其他富豪相比，两人最明显的特征是通过金融市场赚得的，他们通过投资致富，投资领域并没有什么限制。现在回过头去看，两人的成功堪称传奇。虽然巴菲特和索罗斯在各自投资道路上都经历了痛苦与挫折。

有一种说法，所谓成功者都只是很好地顺应了

自己所处的那个时代而已。这种说法恰恰证明了巴菲特和索罗斯具有一种能力——让周围环境朝对自己有利的方向发展。巴菲特带着自己的想法回到故乡，开始了投资之路。索罗斯的职业生涯在英国起步，最后漂洋过海到了美国才抓住机会。身处不同的环境，但索罗斯和巴菲特一直努力，从不懈怠，都拥有了属于自己的投资哲学和投资原则。

巴菲特是世界公认的价值投资大师，显然他还具有杰出的洞察力和眼光。例如，收购伯克希尔·哈撒韦公司之后，巴菲特立刻又买下了国家赔偿公司进入保险业，用保险公司提供的现金进行再投资，显示出对金融行业超出常人的洞察力。

索罗斯也被认为是具有杰出洞察力的投资大师，而且索罗斯的企业分析能力丝毫不逊于巴菲特。正是依靠高超的企业分析技能，索罗斯的基金才能保持长期的高收益率。

接下来这一章将分析索罗斯和巴菲特投资路上成功与失败的事例，找出他们身上值得学习的地方。

1. 职场生活是如何开始的

最开始时巴菲特和索罗斯都度过了一段职场生活。索罗斯在英国，巴菲特在美国，两人开始了各自的第一份工作。工作一段时间之后，两个人又作出了类似的选择，成立自己的投资组合。如果说两人有什么区别的话，索罗斯的第一份工作属于金融业，巴菲特最初从事的工作则属于证券业。不管怎么说，巴菲特的起点更有优势。

◆巴菲特，在奥马哈开始自己的职业生涯

以历史最好的成绩从哥伦比亚大学研究生院毕业之后，巴菲特想

进入老师格雷厄姆的投资公司——格雷厄姆－纽曼公司——工作。尽管巴菲特提出愿意义务工作（不拿薪水），但还是被老师拒绝了。格雷厄姆想把工作机会留给自己的犹太同胞。巴菲特只好回到了故乡奥马哈。奥马哈国民银行为他提供了一份工作，但他拒绝了，他更乐意去父亲的巴菲特－福尔克公司工作。1951年，巴菲特开始在父亲的经纪公司上班，并一直工作到1954年。

在父亲的公司工作期间，巴菲特研读了大量的金融书籍，并且忍受长途颠簸之苦往返于奥马哈市和林肯市，只为能够一字不落地全文阅读保险公司的统计资料。巴菲特很有眼光，他没有关注股票经纪人的分析报告，将精力集中在未加工的原始材料和数据上面。

巴菲特当时偏好价格便宜的股票，认为股票价格便宜自有便宜的理由。普通投资者刚开始投资时总会犯一系列常见的选股错误，巴菲特也经历了类似的过程。本书前文提到过，巴菲特后来将之比喻为“雪茄烟蒂投资法”。用我们的话说就是“便宜没好货”。

在父亲的公司，巴菲特一边工作，一边阅读材料。巴菲特将学校里学到的投资知识与实际市场结合起来，将老师教授的基本投资方法应用于市场的实践，选出真正有用的部分。巴菲特后来回忆说，找到优质的中小企业股票并不容易，先要分析股票的平均每股收益，再分析股价，如果价格足够便宜，才值得买。为了找到好股票，巴菲特把所有能够取得的公开资料阅读两遍以上。这段期间的经历对后来巴菲特再次回到故乡开始自己的投资事业有很大帮助。在父亲的公司工作期间，巴菲特掌握了证券市场最基本的投资方法，他边学习边在故乡讲授投资课程，听课的学生很多后来成了巴菲特最早的一批投资人。

◆索罗斯，开始时毫不起眼

索罗斯的第一份工作是在一家经营时尚用品的公司找到的。那家公司位于伦敦，管理并不规范。索罗斯不得不既干生产，又干销售，都是些无聊、乏味、无意义的工作。在多个部门辗转之后，索罗斯最后的岗位是——手提包推销员。

在伦敦漂泊了几年，索罗斯最后却成了一名手提包推销员，负责给街上的杂货店供货。那段时间还发生了一件事，与索罗斯交往的女孩进入剑桥大学读书，然后把索罗斯给甩了。索罗斯认为自己再次陷入了最悲惨的境地，索罗斯很想家，又想到父母肯定会对自己感到失望，索罗斯后来回忆说自己内心很纠结。为了换工作，索罗斯给伦敦所有的银行经理们写信，请求给自己一个面试的机会。

一个名叫辛哥尔·弗雷德兰德的匈牙利人给了索罗斯一个实习生的机会，工资是每周7英镑。就这样，索罗斯在投资银行有了新工作。公司一开始给索罗斯安排的是些很简单的整理账簿、核对数据的活儿，索罗斯不是个细心的人，工作中没少出错，常常受到上司的批评。

在公司多个部门待过之后，索罗斯最后去了套利交易部门。索罗斯的座位与研究部门离得很近，他与研究部一位同事走得很近。这期间索罗斯从亲戚那里借来几百英镑开始了自己的投资。匈牙利同事先透露给他消息，然后索罗斯就以那些信息为基础进行初步的套利交易。不久之后，索罗斯为与哥哥见面去了一趟巴黎，结果因为飞机没能按时起飞导致周一无法赶回公司上班，工作也丢了。

2. 在华尔街的生活

华尔街是美国的金融中心，也是全世界金融市场的风向标。巴菲

特和索罗斯都曾在华尔街工作和生活过，但是后来一个人选择留在华尔街，另一个则决定远离华尔街，回到 1800 千米以外的故乡奥马哈。最终两人都获得了成功。巴菲特回到故乡也许是因为不喜欢每天接触陌生人，不喜欢华尔街的喧闹，也可能与不愿透露自己的投资组合有关。有意思的是，索罗斯也说自己喜欢不喜欢每天接触陌生人，并尽量避免出现在众人面前。巴菲特离开华尔街回到故乡奥马哈之后，索罗斯走进了华尔街，两人在华尔街的时间没有重叠。但是，在投资方面，两人有共同点，巴菲特和索罗斯都同意套利交易是能够产生收益的重要交易方式，并且都对套利交易很感兴趣。

◆巴菲特，与老师一起在华尔街工作

事实上巴菲特是不得已才回到奥马哈的，主要原因并不是没能在华尔街谋到一份工作。由于兵役问题，按规定，巴菲特当时不能离开家乡，所以从哥伦比亚大学毕业之后巴菲特只能先待在奥马哈。1954 年 8 月，老师格雷厄姆终于同意给巴菲特一份工作——那家巴菲特愿意不拿报酬也要去工作的公司（格雷厄姆－纽曼投资公司），巴菲特终于如愿以偿有机会去工作了。

格雷厄姆－纽曼投资公司是格雷厄姆与纽曼两人 1926 年合伙成立的，他们的投资组合一直维持到 1956 年。格雷厄姆给巴菲特的年薪是 12,000 美元，同时推荐巴菲特去附近学校讲授与投资有关的课程。在公司里，不论是一般性的投资还是对冲基金投资巴菲特都有参与。当时两个部门合起来交易，规模约为 1200 万美元。正是在老师手下工作期间，巴菲特领略了套利交易的魅力（当同一种商品同时在两个或者两个以上的市场交易时，从价格较低的市场买进，在价格较高的市场卖出获利）。

在巴菲特的投资生涯中，他不断强调套利交易的重要性。但也有人批评说，套利交易是一种差额交易，与收购和经营企业不同，套利交易是纯粹的投机行为，与巴菲特投资原则的基础相违背。

格雷厄姆 1956 年宣布退休，同时解散了自己的投资公司，所以巴菲特只在华尔街工作了两年。当时的巴菲特有些急性子，与他人对话时总是抢过话头，但他充满激情和活力，身上有赚钱的野心和欲望。巴菲特也得到了格雷厄姆身边所有人的认可，大家都认为他将是格雷厄姆的继承人。

◆索罗斯，走进华尔街，抓住机会

幸运之神果真是悄悄来到身边吗？为了与哥哥见面去了巴黎的索罗斯，因为飞机延误周一没能赶回公司上班，上司就对索罗斯下了驱逐令——“这份工作干脆别干了”。心情糟糕透了的索罗斯当天与公司一位实习生一起吃饭，实习生告诉索罗斯，自己的父亲在华尔街有一家名叫 F.M. 梅叶的小经纪公司正在招聘进行套利交易的员工，并让索罗斯考虑一下。因为旷工被公司开除的索罗斯抓住了这次去华尔街的机会。因为索罗斯刚满 25 岁，要拿到护照需要等几个月，所以索罗斯没有立刻起程赶往美国。

确定去美国之后，索罗斯的胆子变大了。在等护照的那段时间，索罗斯通过对福特汽车股票的套利交易赚了一笔钱，使自己拥有的投资额达到了 5000 美元。投资福特的成功让索罗斯重新找回了自信。从那以后，索罗斯开始寻找属于自己的投资风格。

1956 年 9 月，索罗斯穿越大西洋走进了机会之地——美国金融中心华尔街。索罗斯当时的想法是希望自己能将在未来 5 年挣够 50 万美元，然后返回英国做一名独立学者，继续自己的哲学研究。到达华尔

街后，索罗斯立刻在 F.M. 梅叶公司开始了自己的工作，索罗斯负责的是对国外有价证券进行套利交易，以及买卖与黄金和石油有关的股票。F.M. 梅叶公司不是美国纽约证券交易所的会员，而是一家场外交易公司。索罗斯刚工作不到一个月，幸运之神便再次光顾了他。市场上的石油股票突然变得活跃起来，索罗斯抓住机会，利用自己在欧洲的关系获得合约，然后在粉单市场（Pink Sheets，纽约进行场外交易的场所）卖出。索罗斯那段时间非常忙，以至于父母从匈牙利来到纽约都是委托哥哥去接的。

不久之后，1959 年索罗斯跳槽到维特公司，继续进行欧洲证券的套利交易。维特公司是纽约证券交易所的会员企业，正是在维特公司期间，索罗斯确立了自己欧洲证券分析专家的地位，财产也远远超出了当初预想的 50 万美元。索罗斯具有与众不同的洞察力，能够发现市场的矛盾之处。

索罗斯的洞察力从他参与加拿大一家矿产公司的股票发行就能看出来。当时，索罗斯制订了一个计划，将矿产公司的新股购买权证和新股购买分开出售。也就是说，索罗斯通过导入权证，建立了权证市场。

举例来说，当公司发行新股票时，证券经纪人向新股承购者提供一种凭证，约定在特定的时间可以以一定的价格交易股票，承购者在交易之前也可以将凭证拿出去和他人交易。

当时发行新股还没有同时发行权证的市场，所以可以说索罗斯想出了一个绝妙的主意。因为权证能够在市场上股票价格波动时降低风险。当时正在流行的企业并购交易都存在风险，索罗斯从这种现象中想到了这种变通的方法。这其实不是索罗斯独创的，索罗斯这时全身心忙于自己的工作，并没有成为富豪的想法，而是专注于利用哲学思想解决问题。

3. 两人取得了什么成就

直到今天，索罗斯和巴菲特仍然继续着他们的投资活动，两人在金融市场上所创造的长期高收益率仍未被超越。虽然索罗斯和巴菲特都是通过金融市场赚到财富，但方法有所不同。巴菲特是一个坚定的价值投资者，恪守自己的价值投资原则，购买优质企业并且长期持有，伯克希尔·哈撒韦已经成了一家投资集团公司；索罗斯则是在复杂的金融系统中通过多样性投资战略获得财富。

◆巴菲特，在奥马哈开始伟大征程并最终获得成功

与老师格雷厄姆一起工作的过程中，巴菲特发现实际上两人在投资观念上存在差异，有些地方甚至是相对立的。比如巴菲特希望更加深入地分析企业，格雷厄姆却不愿意那么做。当格雷厄姆 1956 年决定退休时，巴菲特觉得，与其去别的证券公司继续工作还不如建立自己的投资组合。

巴菲特回忆说，格雷厄姆追求的是能够为投资者提供安全的简单的投资方法。在挑选股票时，格雷厄姆倾向于选择那些价格便宜的股票。格雷厄姆不关注企业的内在价值和未来价值，不愿意深入进行企业的基本面分析。但是巴菲特认识到，自己不仅仅是希望低价买入股票，还要考察企业的运营状况，以及将来成长的可能性。

巴菲特不仅严格遵守价值投资原则，从数据着手，列出表格，对照分析与企业竞争力有关的市盈率、利润率、资产回报率、增长率等指标，还关心所投资企业的成长预期。

巴菲特弄清了自己对投资的独特想法，1956 年他决定挑战自我，回到了故乡内布拉斯加州奥马哈市。巴菲特决定在故乡定居，因为内

布拉斯加州有清新的空气、较低的犯罪率、好学校，还有美国中西部独有的职业伦理。

为了使经费降到最低，巴菲特还要节省开支。巴菲特的想法最初并没有获得大家的一致认同，但巴菲特并没有气馁，他首先说服了姨妈投资自己。到 1956 年年终，巴菲特最终成立了自己的投资组合，迈出了伟大成长的第一步。建立投资组合时，巴菲特对投资者们说过的话让人印象深刻。

“我会像掌管自己的钱一样管理大家的投资基金，有了利润大家分，有了损失大家一起承担。只有一条，我不能向各位公开投资资金的操作方法。”

巴菲特第一次阐明了他的投资原则：诚实运用资金，不公开投资方法。在他的报告公开之前，连投资人是谁都没人知道。他拜访了奥马哈的医生，还有他的亲戚和朋友们，请他们投资自己，最后巴菲特一共募集到 105,100 美元的初始启动资金。

投资组合 1969 年被巴菲特解散，解散时的资金总额令人咂舌，高达 104,429,431 美元。巴菲特管理投资组合的 10 余年中，给自己定的目标是年平均收益率达到道琼斯指数的两倍，实际投资组合年平均收益率为 29.8%。这个数字在巴菲特掌管伯克希尔·哈撒韦公司之后依然保持在年平均 20% 以上。

10 年而已，解散投资组合时白手起家的巴菲特总资产已经高达 2500 万美元。这是一笔非常巨大的资金，按今天的购买力计算约为 4.6 亿元人民币。巴菲特本人成了美国股票市场上的明星。1969 年，巴菲特宣布解散投资组合，之后美国股市便陷入长期低迷，直到 1973 年～1974 年才又重新复苏，足以看出巴菲特选择时机的精明。

比较之后，26 年间伯克希尔·哈撒韦公司和美国标准普尔 500 指

数的年收益率，巴菲特只有9年落后于美国标准普尔500指数。在股票市场上获得长期收益的投资者们有一个共同点，那就是不论发生什么情况，永远坚守投资原则。巴菲特很好地证明了这一点。

◆索罗斯，有洞察力的投资

索罗斯对竞争有着超越一般人的执著，这种强烈的竞争心理来自父亲的教诲。父亲提瓦达对两个儿子保罗和索罗斯的教育是以培养竞争意识为核心的，两个孩子从小就要相互竞争。虽然比哥哥小两岁，但是小索罗斯的竞争意识被激发了出来，网球、游泳、滑雪……或者超过哥哥，或者只比哥哥差一点点。

在索罗斯看来，对任何人而言，竞争都是必要的。胜利时充满欢喜，失败了坦率承认，然后反省自己的失误，是一个人应该有的正确态度。后来因为要埋首工作，业余时间减少，索罗斯开始用赚到的钱填充渴望竞争的心。

由于对冲基金的特性，索罗斯无法按照自己的速度和节奏随心所欲地操作旗下基金。现实的制约让索罗斯逐渐形成了尽可能速战速决，追求短期获利的投资风格。

巴菲特选择那些价值被低估的企业，买下它并且持有数十年，帮助解决企业遇到的问题，靠企业的业绩增长获利。索罗斯则不然，他瞬间进入，又在瞬间抽身而去，只关注自己的利润。换句话说，索罗斯喜欢那些能让自己获利的企业，但是碰到让自己遭受损失的企业时，索罗斯会反省自己，而不是去诅咒那家企业本身。

这一时期的索罗斯也开始研究股票市场上的参与者们——他们的心态，以及市场的反应，索罗斯开始拥有了自己独特的洞察力。索罗斯整理出了反射性理论的头绪，通过观察和分析人产生谬误并且影响

股价、股价又和市场相互影响的现象，以及市场的偏离和自身强化，最后形成泡沫和泡沫破裂的过程，建立了自己的投资模型。

4. 他们的投资总是成功吗

尽管被称做投资天才，巴菲特和索罗斯也并非永远都是成功的。从1982年到2000年，巴菲特的表现有9年落后于道琼斯指数，伯克希尔·哈撒韦公司的股价也有6年是下跌的。1987年美国股市崩盘，索罗斯基金损失惨重，市场一度盛传索罗斯将退出基金行业。研究两人投资失败的案例和失败后又是如何反省的很有意义，因为他们的反应和一般投资者有很大区别。成功的投资家和普通的投资家最大的不同在于：如何面对失败。

◆ 巴菲特也会失手

有关巴菲特承认自己投资失败的新闻报道并不难找，巴菲特敢于承认自己犯的错误，尤其是整个市场不景气，股市下跌的时候。

巴菲特最近几年自己承认的失败案例有好几个，对医疗健康产业股票的投资就是其中之一。伯克希尔·哈撒韦公司公开自己过去25年所持有的股票记录的同时，清算了身处健康产业的伟彭医疗公司（WellPoint）和联合健康集团（UnitedHealth Group），巴菲特卖出这两家公司股票的价格低于买入时的价格。2009年巴菲特承认投资康菲石油是个错误，他选错了买入的时间点，2008年国际油价处于最高水平时巴菲特大量购买了美国康菲石油公司的股票，结果损失惨重，成为巴菲特投资失败的又一案例。关于这次失败，巴菲特在给股东的信中坦言“2008年我犯了严重的投资错误”。还有一个巴菲特和芒格

都承认的失败，虽然今天的伯克希尔·哈撒韦作为一家控股公司是成功的，但是当年巴菲特买下它的决定显然是错误的。

1966年，巴菲特对伯克希尔·哈撒韦公司的评价令人鼓舞，他将伯克希尔·哈撒韦公司的股票纳入了自己的投资组合。

“1962年，我们以每股7.62美元买了一些伯克希尔·哈撒韦公司的股票。我们很幸运，公司里才能突出的管理者都还在岗位上，即使不计算设备等的价值，每股所包含的纯资产也有19美元之多。总之，伯克希尔·哈撒韦是一家让人眼红的好企业。”

巴菲特提到的那位有才能的管理者名叫肯·大通(Ken Chase)。然而，当巴菲特控制了伯克希尔·哈撒韦公司的经营权之后，企业经营却陷入困境。进入1970年以后，美国纺织业收益就开始急剧下降，然而巴菲特直到1985年仍然没有关闭所有的纺织厂。巴菲特后来检讨自己的错误时称伯克希尔·哈撒韦是一个“抽剩了的雪茄烟头”，巴菲特说自己没能认清纺织产业面临的日趋严酷的竞争，纺织厂在行业其他企业的攻击下没能产生收益，拖了公司后腿。

1961年，巴菲特通过自己的投资组合大量买入了一家名叫Demister Mields的公司股票。巴菲特对公司进行了详细分析，并且定期访问那家公司，结果很短时间之后巴菲特就将其卖出了（1963年），原因是不必要的浪费和库存拖累了公司业绩。这让巴菲特第一次意识到了组织的情性。对一家公司来说，远景非常重要，但是，像经营自己的企业一样管理公司的经理们和短期投资者之间还是有很大差异的。

◆ 1987年，索罗斯遭遇巨亏

索罗斯第一次经受考验是在1962年，他在斯图德贝克公司的股票上发现了一个套利机会。这家公司正在发行“A”股，这种股份将在一

年后变成普通股。它们的交易价格比普通股低得多。于是索罗斯买进“A”股并卖空斯图德贝克普通股，以期赚取价差。他还预计普通股一开始会下跌。如果确实如此，他打算平掉卖空头寸，只持有“A”股，等待他预期中的价格反弹。如果普通股不下跌，他觉得他可以稳赚已经锁定的价差。但是没想到，斯图德贝克的股票开始疯涨，更糟糕的是，价差并不是锁定的，因为A股的涨速慢于普通股。

索罗斯承认自己无法保持超然态度，这次失败给索罗斯带来巨大的心理压力。“我从哥哥那里借了钱，而且我有彻底破产的危险”，那个时候索罗斯的哥哥刚刚开办了自己的企业，他的钱是不能亏的。

1987年美国纽约股市暴跌之前，索罗斯预计到日本股票市场将崩盘，于是大量卖空日本股票。但是后来纽约股市却先崩盘了，10月16日纽约股市暴跌之后，索罗斯又投入10亿美元大量买入标准普尔500成分股。但是到了10月19日，股市再次暴跌，这一次索罗斯处理掉了所持有的所有美国股票。巧合的是，索罗斯离场之后，股价止跌回升了。

1987年10月，纽约股市崩盘，索罗斯遭受了8亿4000万美元的损失，这笔钱相当于索罗斯基金全部资产的28%。当时市场盛传索罗斯的投资生涯将就此结束，索罗斯自己也回忆说一度打算低价处理掉所有资产，然后空手走出办公室，返回伦敦。

1998年，索罗斯在俄罗斯遭受的损失超过20亿美元。1999年1月，欧元开始在市场上流通，索罗斯相信欧洲央行会保护欧元币值，阻止其下跌，最终却在对赌中损失惨重。1999年达到高潮的纳斯达克科技泡沫进入2000年开始破裂，索罗斯这次又逃得太慢了。当年纳斯达克暴跌让巴菲特和索罗斯的收益率都下降了。

5. 两人顽强的生存本能从何而来

正如前文所说的那样，索罗斯与巴菲特并非永远保持成功。然而，当其他投资者在失败面前倒下去的时候，这两个人却生存了下来，并且至今仍然活跃在舞台上。

那些成功的人常常说自己对成功既不陶醉也不感到幸福，他们的感情大概是超越了某种界限，达到了另一个境界。其实最重要的是在整个过程中巴菲特和索罗斯从不曾离开股市，“活下去才是最重要的”。那么，两个人顽强的生存本能从何而来？

◆ 巴菲特，靠天才般的执著从市场起落中抓住机会

当巴菲特还在掌管自己的投资组合时，他回忆说每次看到缴税清单都会想，如果这么一大笔钱能够留下来继续投资该多好啊！巴菲特的吝啬和从失败中学到的谦逊最终让他成为一名在市场上屹立不倒的伟大投资家。

伯克希尔·哈撒韦公司的股价也经历过下跌。

1973年～1974年美国股市处于熊市，这是美国经济衰退的一段时期，伯克希尔·哈撒韦公司的股价也由每股70美元跌至40美元。1987年10月纽约股市崩盘，当年伯克希尔·哈撒韦公司的股价由每股4000美元下跌到3000美元左右。

1990年～1991年，伯克希尔·哈撒韦公司股价由每股8900美元跌至5500美元。1998年～2000年，巴菲特买下通用再保险公司之后伯克希尔·哈撒韦公司股价由每股8000美元跌至每股5000美元。1999年是惨不忍睹的一年，但也是从这一年开始，伯克希尔·哈撒韦公司每股账面价值又开始了一飞冲天的上升期。

巴菲特具有常人难以匹敌的勇气。他手握足够的现金，当优质企业遇到困难时果断出手买下它们。巴菲特恪守自己的价值投资原则，从不后悔，他总是将危机转变成发展的良机。1999 年市场上全是坏消息，重视现金流的巴菲特却依靠自己的眼光，制定了伟大的战略，最终为伯克希尔·哈撒韦购买了许多能提高公司价值的资产。巴菲特从不考虑怎样躲过危机，他只是坚守自己的投资原则，他的想法从他的话语中可以体会到。

巴菲特说自己从报纸上看到股市暴跌、投资者损失惨重的新闻时脸上会挂着笑容。他不断强调，当股市下跌时，卖出者最终将遭受损失，买入者才会获利。这个原则用在巴菲特自己身上也很合适。巴菲特说自己总是不断重复犯的一个最大错误是：他不愿意为优秀的企业支付高价格。他反省说，心里总是希望能用更便宜的价格买下那些优质企业。也就是说，巴菲特喜欢某家公司，却嫌股票价格太高没有买下它，然后股价又上升了，巴菲特又错过了买入的机会。巴菲特对便宜的股票入迷，当股价上升，巴菲特往往中断购买，这是巴菲特最常犯的失误。

◆索罗斯，只要活下去就还会有机会

与巴菲特一样，索罗斯的生存能力也很强。基金公司一天损失几亿美元的事经常发生，许多对冲基金也因为突如其来的巨额亏损而被迫关闭。然而，索罗斯的量子基金自 1973 年成立以来却一直表现出很强的盈利能力。到底原因何在？索罗斯有什么魔力？

1987 年纽约股市崩盘，索罗斯损失惨重，市场一度盛传索罗斯将关闭基金。索罗斯后来回忆说自己当时的确有关闭基金的想法。但索罗斯是个敢于担当的投资家，在巨额亏损面前，索罗斯没有退却，靠自己的出色才能在当年年底就扳了回来。在索罗斯看来，只要能活下去，总会有挽回损失的机会。索罗斯对自己有足够的信心，所以能在金融

市场屹立 40 年不倒。

索罗斯曾经一天损失 9 亿美元，但掌管的基金却连续保持了年均 14% 的收益率。1998 年，索罗斯在俄罗斯市场遭受了 20 亿美元的损失，当年年底旗下量子基金年收益率仍然高达 17%。索罗斯似乎拥有某种魔力，德鲁肯米勒对索罗斯的评价一语中的：

“许多投资者甚至在承认失败的那一瞬间，心里还是无法接受自己亏损的事实。但是索罗斯在这方面做得很好，他能立刻忘掉已经发生的损失，对外界的评论也能做到毫不在意。”

具有讽刺意味的是，德鲁肯米勒看到了索罗斯的优点，也与索罗斯一起共事多年，却仍然没能学会。2010 年 8 月德鲁肯米勒因为投资业绩不理想和巨大的心理压力解散了离开索罗斯之后自己创办的基金。索罗斯说自己最大的长处就是能够自我克制。说索罗斯的自制力来自于小时候面对生死考验的经历并非没有道理，因为暂时的亏损与生死存亡相比，危险程度无法相提并论，是轻微的损失，甚至根本不值一提。

◆ 斩仓

像索罗斯和巴菲特这样的投资大师不使用“斩仓”之类的用语，但是仔细分析两人的投资方法，又分明包含“斩仓”的内容。巴菲特说自己发现所投资的公司“不再符合投资标准”的时候，不会在乎是否盈利或者亏损，会立刻处理掉所持有的那家公司的股票。索罗斯的情况是，仔细聆听市场的声音，当“市场反应不对”的时候，不管损益情况立刻抽身而去。

那么，普通投资者为什么不愿意卖掉已经亏损的股票？投资大师威廉·欧奈尔 (William J.O.Neil) 也有过类似的疑问，为什么普通投资者在股票亏损 7% ~ 8% 的情况下仍然不斩仓？为什么基金经理在投资组合

下跌 40% 的时候还将其握在手中？同一只股票，如果赚 7% ~ 8% 就选择卖出，为什么亏损同样的比例却留在手中？是因为投资者预先设定的盈利目标和亏损目标并不统一，还是亏损后不能继续坚持原则？

欧奈尔从诺贝尔经济学奖得主丹尼尔·卡恩曼 (Daniel Kahneman) 的一个实验中找到了答案。卡恩曼将经济学和心理学结合起来，开创了行为经济学。卡恩曼的实验与纽约一位神经科医生所做的实验类似。实验结果表明，看到利润之后，人们更倾向于采取安全而非危险的投资方法，当看到亏损时，则为了避免损失而甘愿忍受损失。因为亏损时承受的痛苦更加强烈，所以当亏损发生时，人们更倾向于选择进行更加危险的赌博。为了将自己已经发生的亏损弥补回来，结果会遭受更大的亏损，这是因为人们内心对损失和获利的反应不同所致。这就是所谓的展望理论 (Prospect Theory)。

第二节

两位到底奉行什么样的投资哲学

市场上介绍索罗斯和巴菲特投资方法的书籍非常多。虽然巴菲特从未将自己的投资方法整理成书出版，但是巴菲特每年都会给股东们写信，巴菲特还会亲自撰写伯克希尔·哈撒韦公司的年度报告，在这些材料中，巴菲特简单地概括了自己的投资原则，并且阐述了核心内容。

索罗斯对自己基金的运作方式始终保密，但会通过出书、演讲、撰稿阐述自己对现今市场的看法，以及对未来走向的展望。

与投资原则相比，普通投资者最关心的还是两人的投资技巧和具体战术。但是笔者仍然认为，巴菲特和索罗斯对证券、投资市场的认识比他们具体的投资案例更值得我们研究，因为投资方法只是投资哲学和投资原则的具体体现而已。作为投资大师，巴菲特和索罗斯都形成了自己的投资哲学，他们都做到了轻易不改变投资原则。

更重要的是，看懂伟大投资家的投资哲学和投资战略之后，还要将他们的想法消化吸收，并形成自己的理论。通过向大师学习，总结出能够应用于自己

投资实践的原则，才算真正走上成功的投资之路。

聪明的投资者不会对市场上已经取得成功的投资大师们视而不见，从巴菲特和索罗斯的演讲、著作和谈话中发现他们的投资原则，然后进行整理、比较，总结出自己的方法，并将之变成习惯和态度，才是正确的做法。

1. 大原则

巴菲特和索罗斯的投资哲学最基本的前提是什么？首先有一点两人是一致的：都不是为了赚钱而进行投资。最初进入股市时，是否只想变成富翁我们不得而知，但是当两个人都拥有了一定的财富之后，再说并非为钱而投资就确定无疑了。对于通过投资而赚到的金钱本身，与其说他们不甚关心，不如说他们更享受赚钱的过程。也就是说，他们真正喜爱的，不是赚钱的目的，不是赚钱这件事，而是思考赚钱方法的过程以及为了赚钱而采取的行动。在这方面，巴菲特和索罗斯的想法与普通投资者有很大不同。那么，两人进行投资时最重要的原则是什么？

◆ 巴菲特第一原则，不亏钱是最重要的

巴菲特说自己投资的第一原则是绝不亏钱，第二原则是绝对不能违背第一原则。巴菲特解释说，相对于赚钱，在投资时保持不亏损才是最重要的。巴菲特也同时承认，作为经常在证券市场上买卖股票的投资者，会经常赚钱，但也不可避免会发生亏损的情况。

既不会亏钱同时又能赚钱的方法很多，比如放在银行取利息，或者投资国债，为什么非要买卖股票？也有人会说，某一只股票亏损，

还可以从其他盈利的股票上再赚回来呀！

像巴菲特这样的专业投资者都很清楚亏损之后再赚回来是多么困难的一件事情。为了避免亏损，需要恪守自己的投资原则，还要不断调整自己的投资方法。然而，很多投资者最先想到的办法却是提前预测股票价格，认为只要预测准确就不会亏损，这是错误的想法。

准确预测股价涨跌是不可能的，认为能够提前预测股票何时会涨到自己期望的价格水平更是完全错误的想法。解决这一问题的方法就是巴菲特的“价值投资”理论。巴菲特是在吸收了两位老师本杰明·格雷厄姆和菲利普·费雪的投资理论之后，整理出了属于自己的投资哲学。巴菲特认为，以自己的价值投资为指导进行投资能够避免亏损，是投资者应该坚持的投资方法。

“对绝大多数投资者而言，重要的不是他们知道多少，而是他们能够在多大程度上认识到自己不懂什么。完全不会亏损是不可能的，对投资者来说，没有能够绝对避免损失的方法。”

巴菲特的话再次强调了不亏损的重要性。

◆索罗斯，最先考虑的是怎样活下去

索罗斯对生存的执著源于本能，是幼年时期经历战争洗礼之后自然形成的。对索罗斯而言，呼吸之间最重要的事情就是生存。首先要活下去，然后才有别的可能，是最自然的想法。前文提到过，1987年索罗斯一天之中就损失了9亿美元，之所以能够依旧泰然处之，也是源于索罗斯的生存观。毕竟只要基金实力能够保全，一切还可从长计议。索罗斯这种生存优先的考虑，与巴菲特避免亏损为第一要义的想法，表面不同实质却是相通的。

靠着自己的能力和自信心，1987年遭受巨额损失之后仅两个星期，

索罗斯就通过买卖美元努力挽回了部分损失。索罗斯不仅相信自己的能力，还知道怎样发挥自己的价值。作为普通投资者，没有索罗斯曾经面临生死考验的经历，该怎样接受他生存优先的想法呢？对索罗斯而言，对生存的认识超越了情感，是在保持冷静和自信的基础上的认识。“我不是专业投资者，有时候会自暴自弃，经常受市场气氛影响进行股票买卖交易，所以亏损了很正常”，在索罗斯看来，这样的态度必须抛弃。即使遭受损失，正确的态度也应该是承认损失，接受现实，努力将损失最小化。

如果打算一辈子投资股票，需要记住想要留在证券市场上就不能把本钱赔光。这里所说的保住本钱，不是说这个月赔光之后，再将下个月的工资投入股市，而是像巴菲特那样，第一原则是不亏损。保持冷静，管理风险，是像索罗斯那样的对冲基金经理们必须具备的基本素质，对普通投资者也一样。

2. 两人对普通投资者的看法

普通投资者往往没有自己的想法，也没有自己的投资方法，随波逐流，依据小道消息买卖股票。对待投资的态度和投资方法上与索罗斯和巴菲特这样的专业投资者们有很大的差距。

索罗斯和巴菲特都有自己的投资哲学，在各自哲学思想的指导下，所用的分析方法是与我们不同的，他们甚至能读懂我们的想法。分析他们看市场的视角和向市场释放出的信号，能够成为我们投资的参考。

◆巴菲特，轻率的随波逐流的判断要不得

经济危机发生之后，毫无对策，心慌意乱，看到周围的人逃离市场自己也跟着卖出股票，巴菲特认为普通投资者的这种想法必须改变。2001年，“9·11”事件发生之后，美国股市暴跌，巴菲特却坚称自己“一只股票也不会卖出”，巴菲特给我们提供了一个参考，那就是市场上多数人都在做抛售股票的幼稚行为时，有人不会那么做。投资股票是对上市公司企业本身的投资，而不是随着市场波动炒股，巴菲特对市场上随波逐流的投资方法和投资者采取完全的批判态度。

20世纪末科技股热潮兴起的时候，很多人问巴菲特为什么不买高科技公司的股票，巴菲特的回答是，“我承认互联网在搜索方面的作用非常有效，但是它并没有增加我们资产的价值”，“我看不懂‘电子’的‘电’字”，巴菲特坚持自己的信念，避开了科技类股票。巴菲特的想法是正确的，然而科技股泡沫破裂引发的股价下跌还是给他带来了不小的损失。

刚刚过去的金融危机中，巴菲特表示自己的想法与那些碰到危机就头疼的普通投资者很不相同，借以指责那些作出过激反应的投资者。1996年巴菲特写给伯克希尔·哈撒韦公司股东的信中，巴菲特提醒股东们：“要冷静，不要做出冒失的举动。

“如果发生大灾难导致伯克希尔·哈撒韦公司遭受巨额损失，各位股东们听到消息后一定要在惊慌中保持冷静，不要卖出伯克希尔·哈撒韦公司的股票。因为听到消息而抛售伯克希尔·哈撒韦的股票，与在暴跌的市场中因为恐慌而抛售股票的行为类似，如果抱着这种想法投资，那最好还是不要持有股票。”

在科技股泡沫高潮时期，巴菲特说那些买了科技公司股票的投资

者是因为科技股股价上升才选择购买，而不是为了长期持有。巴菲特

判定一旦科技股股价上升势头停止，投资者们会立刻抛售。在这种情况下很难从企业的业绩中获得收益，也就是说，随着市场风向进行的投资不会带来收益。因为没有买高科技公司的股票，巴菲特的投资收益率可能因此而降低，但他的话显然是正确的，后来的市场表现也证明了这一点。

◆索罗斯，谬误与偏见的自我强化

根据索罗斯提出的反射性理论，投资者总是会产生某种谬误，谬误又导致偏见，随着偏见的扩散最终会支配整个证券市场，反过来影响投资者，并且得到自我强化。在无意识的情况下，资产价格会不断上扬，上扬过程中便会产生泡沫。索罗斯不断修正自己的理论，也无数次指出普通投资者的认识谬误。我们必须认识到，索罗斯向市场抛出反射性理论本身还隐藏着另外一种意图，那就是测试投资者谬误对市场的影响到了哪个程度。索罗斯明白自己不可能准确地预测出泡沫破裂的精确时间点，但是，显然他在不断努力，试图弄清楚偏见的自我强化到了什么程度。

以上是笔者的个人想法，但并非凭空猜测。最近索罗斯投资了黄金股，市场得知消息后黄金价格随之上升，索罗斯又对市场的反应给予正面评价。按照索罗斯自己提出的反射性理论，很明显索罗斯希望市场已经形成的偏见继续自我强化，也就是说，索罗斯希望市场上黄金价格继续上升，尽快到达泡沫的顶点。

普通投资者和群众大部分情况下作出了错误的判断，错误的判断又导致他们作出错误的投资决定。这些决定对股价产生影响，使股价偏离，偏离后的股价反过来又影响了人们对市场的判断。这种相互作用的结果是股价继续偏离，形成泡沫，最终泡沫破裂，然后股价回归

正常。索罗斯的反射性理论就是描述市场反复的波动过程。投资者在整个过程中表现出的特点就是不断地产生谬误，并与市场相互影响。

对待普通投资者的看法，巴菲特和索罗斯的根本区别在于是否认为普通投资者是幼稚的和不理智的。其实，任何人作出某种决定时，都会受到周围许多因素的影响。如果只相信自己的判断，认为别人的想法都是错误的，也是谬误和偏见的一种。卡尔·波普和索罗斯都不否认人有犯错的权利，同时也认为人都有改正错误的义务，我们应该坦诚地接受他们的劝说。

3. 对待市场消息的态度

有人将信息比喻为证券市场的血液，然而根据有效市场假说，所有的信息最终都是没用的。很有趣的是，索罗斯和巴菲特在幼年时期就都已经明白了信息的价值。索罗斯曾经写过大字报，巴菲特也曾经编辑赛马的小报出售。另一方面，两个人又都不愿意将自己的信息泄露给他人，索罗斯和巴菲特从不让外界知道自己具体的资金使用方式。

巴菲特和索罗斯对待信息还有一个共同点，那就是关于投资对象的信息都是通过自己走访获得的。这个时代喜欢亲自拜访上市公司进行投资调研的投资者已经很多了，同时还有很多投资者没有那么做，只是听取所谓“专家”的意见。

◆ 巴菲特，从来不相信证券市场上的消息

巴菲特在高中时曾编辑过刊登赛马消息的小报，并且印刷后有偿出售。小小年纪，已经认识到信息的价值，足以显示出巴菲特对信息

与众不同的直觉。但是巴菲特自己也说过，从来不相信证券市场上的所谓“消息”，他回故乡奥马哈的理由之一也是华尔街信息泛滥，巴菲特想远离那些漫天飞舞的消息。巴菲特认为回到故乡能够远离那些泛滥的信息。

在所有的信息中，有些是能够获得的，有些是必须知道的，但是能够获得的信息与所有的信息相比只是其中的一小部分，而且直接送到投资者眼前的信息肯定是不完整的。对所谓内部“消息”，巴菲特则完全排斥，巴菲特说相信所谓内部消息的投资者最后一定会失败。巴菲特所相信的，是自己分析那些公开的资料和公示的信息所获得的内容，不足的部分自己再亲自去探访获得。

同时，巴菲特从不将自己投资的具体内容泄露出去。因为投资上市公司，按照法律规定必须披露一些内容，所以巴菲特也说过他更喜欢非上市公司。

幼年时期就曾印刷小报出售的巴菲特比其他人更早就认识到信息的重要性，这可能与他父亲在证券行业工作有关，巴菲特从小就接触到了大量的华尔街信息。巴菲特回忆说，自己在老师格雷厄姆的投资公司工作时，从证券经纪人那里获得了大量的信息，他们和巴菲特一样，需要接收基金经理们发出的大量信息，并进行整理和挑选。但是巴菲特并没有被淹没在信息洪流中，这反而成了巴菲特整理出自己投资原则所经历的重要过程，也是必然的过程。

证券市场信息泛滥，其实相比有用的信息，那些能够误导投资者的信息更多。在这种情况下，巴菲特对信息的态度就给了我们重要的启示。当年决定是否购买美国运通和可口可乐公司的股票之前，巴菲特都是通过实地考察企业来了解企业的经营状况，获得所需要的信息。当时只有巴菲特这么做，这种方法是巴菲特的独创。

◆索罗斯，持续对信息作出反馈

索罗斯与巴菲特一样，不相信大众的信息。对索罗斯来说，他有自己的广泛的交际圈子，他通过自己的人脉获取想要知道的信息。在对信息进行分析之后，提出假说，然后进入市场。索罗斯的独特之处在于，他是首先进入市场，然后再进行调查。再接下来，索罗斯要做的就是不断对市场的反应作出反馈。

索罗斯相信投资者无论是谁都会犯错，他通过观察市场的反馈来验证自己的假说，再对假说作出修正。如果市场的反应表明自己的假说模型是错误的，索罗斯不会犹豫，立刻掉头离开。有时候索罗斯会故意向市场放出消息，那是为了弄清市场真实反馈而放出的烟幕弹。有一点索罗斯与巴菲特类似，他们都喜欢阅读企业的年报和相关的统计资料，而非证券市场专家们生产的信息。巴菲特说自己会把那些未被加工的原始资料阅读好几遍，而当索罗斯想弄懂真实市场的情况时，他会利用自己广泛的人脉。

1978年，吉姆·罗杰斯和乔治·索罗斯预测数字时代即将到来，得出这一结论的前提是他们亲自调研了许多企业，并且自己动手找到了大量的一手资料。两人还飞往西海岸参加了在加利福尼亚召开的美国电子协会展，一周之内他们每天与8位~10位电子企业的CEO会面。经过分析之后，他们调查并找出了那些可能成长的领域，成立专门基金进行投资。对于信息，索罗斯还经常用批判的眼光分析自己调查获得的资料，然后得出自己的观点。也就是说，即使是与自己看法相反的见解，索罗斯也会关注，并通过自己的方式验证其正确与否，最终整理出自己的见解。

为了成功挑选出符合标准的投资对象，索罗斯和巴菲特都有各自

成体系的严密的分析方法，这也是他们成功的要素之一。

4. 两人的市场眼光

索罗斯和巴菲特对证券市场现存理论和假说的态度是一致的：他们都不相信。的确，想成为真正的投资大师，仅仅靠学习已有的理论和方法很难。真正的大师都整理出了自己独有的投资原则。之所以不相信传统的理论，是因为索罗斯和巴菲特发现，在几十年的投资生涯中，他们对市场波动和群众动态的对比结果与理论并不相符。

◆ 巴菲特，不相信有效市场假说

有效市场假说认为，股价是对市场上所有可能影响股价的信息的完整反映，所以是公正的价格。也就是说，按照有效市场假说，如果有新的信息出现，会立刻对股价产生影响，信息的价值也随之变为零。如果有效市场假说成立，那么市场上不可能存在比实际价值便宜的股票。

巴菲特则认为“市场先生”（“市场先生”是巴菲特对市场的昵称）不是有效的，巴菲特的结论永远是市场有效假说是错误的。然而，许多投资者却坚信市场有效假说，并努力寻找那些会影响股价的新变量，试图得出股价的变化脉络。巴菲特则希望那样的投资者能够越来越少。

巴菲特利用市场无效的空隙寻找投资机会获得收益。在巴菲特看来，情况不明朗时，投资者会陷入恐慌并在恐慌的心理作用下低价抛售股票，这正好给巴菲特提供了低价买入优质股票的机会。与市场有效假说的结论正好相反，巴菲特认为市场是可以无效的，股价会受到

恐怖气氛、贪欲以及群众心理的影响，但是市场不会永远都是歪曲的，股价会回归正常。从巴菲特的话中我们也可以得出他对市场的看法。事实上，1987年纽约股市崩盘，一天之内股价暴跌23%，但是无论从哪里也找不出美国实体经济下跌23%的证据。

· 1987年股市暴跌之后，美国财政部长尼古拉斯·布雷迪称市场有效假说是历史上最明确的失误。巴菲特也发表了一份声明，声明中巴菲特说自己赢得了市场，而自己始终不相信市场有效假说，这就证明了市场有效假说不是值得信赖的理论。

◆索罗斯，正面反驳基础理论

与巴菲特相比，索罗斯反对市场有效假说的态度更加积极，他认为市场经常是歪曲的。如果有人公开说反射性理论是错误的，市场有效理论才正确，索罗斯会通过正面反驳来证明自己理论的正确性。索罗斯的主张可以概括为以下几点。

第一，相对于经济基本面，市场价格多数情况下都是歪曲着的。歪曲的程度有大有小，但是绝对与市场有效理论不相符，这是前提。

第二，金融市场也反映出实体经济的运行状况，但却是被动地反映。索罗斯认为金融市场对市场基本面的反作用非常大，但却是消极的。也就是说，根据反射性理论，人们错误地选择金融资产，导致金融资产价格发生偏离，这反过来影响了市场基本面。

第三，一旦金融资产的价格发生偏离，会给市场基本面带来严重影响。最常见的也是最容易导致的后果就是通货膨胀。索罗斯说，金融市场影响市场基本面的结果就是市场价格相对于基本面更加偏离。这整个过程就是所有信息对市场发生影响的过程，按照索罗斯的描述，价格不是没有发生偏离，而是整个过程几乎都是偏离的。

接下来，市场狂热演变成市场萧条，泡沫破裂。索罗斯提出，形成泡沫需要具备两个要素。

其一是市场趋势继续向前推进，另一个是人们对趋势的错觉。当趋势和错觉相互作用，趋势变强（肯定的反馈，趋势自我强化），泡沫便开始形成。市场会对泡沫作出否定的反馈，而一旦反馈被确信，趋势和错觉就会变得更强。最终当发现对市场的期待与现实相差太远，投资者自己也意识到了错误，趋势迅速反转的节点便来到了。接下来，相反方向的趋势开始自我强化，价格急速下降，泡沫破裂。

索罗斯提出的理论，跳出了正义与否的桎梏，他希望能够对市场泡沫作出合理的解释和说明。至于准确地预测泡沫破裂的时间，以及作为判定依据的相关指标，还要继续不断进行研究。

◆行为经济学

2007年金融危机发生后，华尔街对市场有效假说的质疑进一步加深。金融危机导致金融资产价格急跌，按照市场有效假说，占据信息优势的投资者能够将市场价格拉升至均衡水平，这明显是与市场不相符的，已经脱离均衡的市场价格还会继续维持下去。市场有效假说不再具有说服力的同时，以美国经济学界为中心提出了一种新的理论——行为经济学。所谓行为经济学，就是将经济学和心理学结合起来，认为投资者并非总是理性的，并非总是做出合理的行为，而是受到心理因素的影响。如果说市场有效假说的前提是市场参与者都是理性的，行为经济学则从理想情况回到现实，观察真实投资者的非理性行为。巴菲特和索罗斯的投资原则已经考虑到了普通投资者的心理和行动，他们这次走在了学术界的前面。特别是索罗斯，反射性理论与行为经济学的观点很多都类似。根据行为经济学理论，投资者

对自己的能力过分自信，倾向于相信现行趋势接下来仍会继续，这样一来最终资产价格肯定会产生泡沫。一旦遭受损失，投资者面对风险便会做出一些非理性行为，导致市场价格非正常下跌。行为经济学的理论框架与索罗斯的反射性理论是基本一致的。

第三节 造就两人的人

巴菲特和索罗斯是拥有卓越才能的天才人物，从无到有，他们在金融市场上赚到了巨额财富。但我们不应该只看到两人的天赋特质，那些影响他们想法的人和理论，才是我们应该关注的。只有这样，才能更容易理解他们的投资哲学和投资方法。

索罗斯将哲学家卡尔·波普当做自己的老师，巴菲特是价值投资理论大师本杰明·格雷厄姆的学生。很显然，巴菲特和索罗斯并不是靠着自己的天赋，某一天突然“顿悟”之后便成了亿万富翁，而是在老师、同事以及周围其他人的影响下，不断努力才变成了今天的“投资天才”。

东方哲学也重视师生、朋友、同事间的影响，但是巴菲特和索罗斯所处的西方金融市场是以市场经济为基础的，二者并非完全一致。

价值投资理论已经成了巴菲特的标签，巴菲特首先从老师格雷厄姆那里学到了价值投资的基础知识，然后又吸收了菲利普·费雪的成长理论。在这个过程中，巴菲特并非仅仅阅读他们的著作，而是与他们直接交流，深入探讨相关问题。接下来又与

朋友兼老师的查理·芒格共事多年，受到他的部分影响，才最终整理出了我们今天称为“价值投资”的投资哲学。巴菲特投资成功的秘诀还包括与并购企业的 CEO 交谈，让他们的想法与自己保持一致，擅长说服别人也是巴菲特的长处之一。

索罗斯从哲学家卡尔·波普那里获得了灵感，虽然并非波普的弟子，但是波普的理论却被索罗斯当做自己哲学思想的基础。索罗斯正是在此基础上提出了反射性理论假说。如果没有波普，也许索罗斯只是华尔街上通过短期投机交易获利的反应敏捷的对冲基金经理中的一员而已，而且我们不能判定他最终会失败还是取得成功。

1. 两人的老师

有的人仅靠自己的天才自然而然就获得了世界性的名声，但更多的是在别人影响的基础上靠自己的努力取得成功。巴菲特和索罗斯属于后者，巴菲特的老师包括本杰明·格雷厄姆，菲利普·费雪，还有老师兼朋友的查理·芒格，索罗斯无论走到哪里，都说自己的老师是哲学家卡尔·波普。

◆ 巴菲特的三位老师

巴菲特的第一位老师是提出价值投资理论的本杰明·格雷厄姆，第二位老师是让巴菲特学会分析企业价值的菲利普·费雪，最后一位老师是巴菲特永远的合作伙伴查理·芒格。如果说格雷厄姆为巴菲特打好了基础，费雪就是为巴菲特装上翅膀的人，查理和巴菲特则像一对双胞胎一样出现。在回答怎样看待老师格雷厄姆时，巴菲特说价值投资者是“在格雷厄姆种的树下休息”，提到价值投资时巴菲特永远

不会漏掉格雷厄姆。格雷厄姆就是在价值投资的舞台上永远登场的那个人。

1930年，本杰明·格雷厄姆出版了《聪明的投资者》一书，第一次系统地提出了PER、账面价值、纯利润增长率等概念，这些现在都已经成为价值投资者分析企业的基础指标。格雷厄姆透过财务数据分析企业的价值，让巴菲特学会了用低于企业价值的价格购买股票和债券。

◆本杰明·格雷厄姆的价值投资法

本杰明·格雷厄姆非常喜爱数学，他不依靠企业的质量和经营者的素质，而是仅仅通过财务数据进行证券分析。格雷厄姆将资金分散投资于那些符合自己投资公式的企业，取得的收益率高于市场平均收益率。格雷厄姆的投资公式考虑了市场的两个层面，首先是安全性，其次是收益性。安全性来自通过财务指标计算出的资产价值对比，如果处于安全线以下，股价就算便宜。安全性来自于公司债务和流动收益率的对比，比率高的企业股票被认定能够带来投资收益率。大体方法如下：

(1) 如果股价低于平均每股资产价值的 $\frac{2}{3}$ ，买入！也就是说，当股价低于公司破产清算时获得的返还现金，可以购买。

(2) 当股价收益率超过 AAA 级企业债券收益率的两倍时，买入！但是要注意，负债不能超过企业纯资产价值。

(3) 如果每股收益率高于 AAA 级企业债券收益率的 $\frac{2}{3}$ ，买入！但是要注意，负债不能超过企业纯资产价值。

(4) 如果按照以上标准挑选出的股票在买入 2 年～3 年之后，股价仍然没有回归到本身价值水平时，无条件卖出。

前文已经提到，20 世纪 50 年代巴菲特在哥伦比亚大学读书时跟

随格雷厄姆系统地学习了价值投资方法，也就是财务指标分析法。通过分析企业的财务数据，大概算出企业的价值，然后找出股价相对于价值被低估的企业，买下它们的股票并长期持有直到价格回归到价值水平时为止。这就是价值投资的基本方法。

巴菲特的第二位老师是菲利普·费雪。提到费雪，巴菲特说“费雪完全弄懂了什么样的企业才是优秀的企业，我完全同意他的价值理论和哲学”。读完费雪所著的《怎样选择成长股》，巴菲特深受启发，他甚至飞往旧金山向费雪亲自请教。从那之后，巴菲特就把费雪当做自己的老师。费雪对巴菲特的最大影响是：他教会了巴菲特关于成长股的基本概念。

当时主导华尔街的投资方式是买卖景气循环股票，费雪使巴菲特从这种投资方法中跳出来，转而投资那些成长性高的股票。为了找出那些有竞争力、能够持续成长的公司，巴菲特开始一家接着一家拜访企业，搜集材料。费雪还提出了“持有股票3年论”，主张投资一家企业应该最少持有它的股票3年以上，费雪本人就持有摩托罗拉公司股票长达40年。

相比格雷厄姆，巴菲特说费雪对自己的帮助更大。在投资生涯的早期，巴菲特曾严格遵照老师格雷厄姆的投资方法，挑选出相对于内在价值股价被低估的企业，买入并长期持有，但是效果并不理想。后来学习了费雪的理论之后，巴菲特转而投资那些股价高于内在价值但成长性好的企业，比如可口可乐，巴菲特买入了大量可口可乐的股票，最后也获得了巨大成功。为了让巴菲特将企业的成长性计算在企业价值里面，芒格起到了重要作用。关于芒格的影响，下文中我们还会提到。

◆ 菲利普·费雪的投资成长股理论

菲利普·费雪主张投资伟大的企业，相较于通过财务数据计算出
的企业价值，费雪认为企业的质量更加重要。也就是说，一家企业的
经营者、研究和开发能力、销售能力，以及能否生产出比竞争者价格
更低的产品、管理层和工会的关系等都是投资一家企业时应该考虑的。

费雪认为应该重视分析企业的质量，然后集中投资于三四种行业。
如果企业经营者将股东利益放在优先考虑的地位，即使企业经营环境
变化，或者发生其他不好的情况也没有必要处理掉股票，应该继续持有。
费雪给出了买入优质股票的 15 个要点：

(1) 这家公司的产品或服务有没有充分的市场潜力——至少几年
内营业额能大幅增长。

(2) 管理阶层是否决心开发新产品或设备，在目前有吸引力的产
品成长潜力利用殆尽之际，能否进一步提升总销售潜力。

(3) 和公司的规模相比，这家公司的研发努力有多大的效果？

(4) 公司有没有高人一等的销售组织？

(5) 公司的利润率高不高？

(6) 公司做了什么事，以维持或改善利润率？

(7) 公司的劳资和人事关系好不好？

(8) 公司的高级主管关系很好吗？

(9) 公司管理阶层深度够吗？

(10) 公司的成本分析和会计记录做得好吗？

(11) 是不是有其他的经营层面，尤其是本行业较为独特的地方，
投资人能得到重要的线索，得知一家公司相对于竞争同行，有多突出？

(12) 公司有没有短期或长期的盈余展望？

(13) 在可预见的将来，这家公司是否会因为成长而必须发行股票，

以取得足够资金，使得发行在外的股票增加，现有持有人的利益因预期的成长而大幅受损？

(14) 管理阶层是否报喜不报忧？

(15) 管理阶层的诚信、正直态度是否毋庸置疑？

◆卡尔·波普，索罗斯永远的导师

索罗斯将卡尔·波普当做自己的哲学老师，称波普是为自己的投资哲学提供理论基础的那个人。卡尔·波普著有《开放社会及其敌人》一书，索罗斯后来将自己的慈善基金会命名为“开放社会”。其实并没有资料证明卡尔·波普将索罗斯当做自己哲学上的学生。更准确地说，当年在伦敦经济学院索罗斯曾经请卡尔·波普担任自己的论文指导老师，他们的联系仅限于此。对卡尔·波普而言，索罗斯只是自己众多学生中的一个，甚至索罗斯都没有听过卡尔·波普讲课。

索罗斯“研究哲学的欲望”依然强烈。放弃哲学，走上投资道路的索罗斯把对金融市场的研究和慈善活动当做自己的“哲学平台”。索罗斯最近公开声称美国式资本主义模式是失败的，市场需要一定的国家管制和介入。索罗斯反驳说，自己仍然认为民主主义是最重要的政治形态，说自己具有某种倾向，也是倾向于社会民主主义。

虽然对帝国主义的殖民地政策持肯定态度，但波普从未将“开放社会”与现有的政治体制联系在一起，也并不是完全的民主主义者。但是显然波普的理论对索罗斯的金融哲学影响是巨大的。索罗斯曾经说过这样一段话：

“卡尔·波普并没有对‘开放社会’给出一个准确的定义，他采取了相反的方式，作了一个近似的描述。在对已经存在的多种社会形态进行说明、归类之后，他说民主主义是与开放社会组织最接近的。

之所以这么做，是因为能够使民主主义具有理论上的合理性。人类靠自己的智慧是无法达到全知全能状态的，有了这个前提，相对于控制意识形态的社会，拥有言论和选举自由的民主社会就显得更加进步。得益于波普哲学理论的帮助，我在金融市场上更加关注‘错误’所起的作用。反射性理论解释了金融市场泡沫形成的原因，也让我最终从金融困境中走出来。”

2. 两人的朋友与合作伙伴

巴菲特和索罗斯都有自己的合作伙伴。查理·芒格是巴菲特的朋友和老师，在伯克希尔·哈撒韦地位相当于巴菲特的分身。最近这些年，巴菲特又多了一个朋友——比尔·盖茨。

吉姆·罗杰斯、德鲁肯米勒都曾与索罗斯一起工作并给了他很大的帮助。索罗斯慈善基金会的许多人与索罗斯的交情也都很好。

◆ 巴菲特的朋友与精神导师查理·芒格

芒格比巴菲特大6岁，毕业于哈佛大学法学院，当过律师。1959年，巴菲特与芒格第一次见面，之后两人一起建立了投资组合，再后来分别担任伯克希尔·哈撒韦公司的董事长和副董事长，成为同事和人生路上的同伴并延续至今。

从1959年两人初次见面算起，巴菲特和芒格已经相处50多年了。两人都来自美国内布拉斯加州的首府和最大城市奥马哈。巴菲特和芒格小时候都曾经在巴菲特祖父经营的杂货铺里打工，只是当时互不认识，也没见过面。

芒格对巴菲特的投资思想产生了至关重要的影响。遇到芒格之前，

巴菲特严格遵守老师格雷厄姆的价值投资方法，寻找价格便宜的股票进行投资，但并没有获得很高的收益。芒格认为成长性好的企业即使价格不便宜也值得投资，并说服了巴菲特接受自己的观点，将巴菲特的眼光转向成长股。

“查理让我明白，像格雷厄姆那样寻找便宜的股票还不够，这是他给我的最重要的影响。”

今天再提起巴菲特，常常还会提到另外一个人，那就是微软公司的前董事长比尔·盖茨。盖茨是世界首富，巴菲特称盖茨是自己的好朋友。如果现在问盖茨除了微软 CEO 之外最喜欢的 CEO 是谁，盖茨肯定回答喜欢巴菲特。盖茨说巴菲特是个会思考的人，会思考的人不会被普通人那些共同的想法所束缚，他很喜欢巴菲特这一点。

巴菲特则说自己 and 盖茨是“特别的一对”，他说自己很难评判盖茨的技术水平，但是他可以肯定盖茨的商业能力很强。巴菲特还开玩笑说，如果盖茨在大街上卖热狗，将来肯定会成为“热狗大王”。他相信不管从事什么事业，盖茨最终都会取得成功。巴菲特甚至认为，如果自己的公司让盖茨来经营，盖茨也能做好。但是盖茨能做的事情自己却没办法做好。这也是巴菲特将自己的财富捐给盖茨基金会的理由，他相信盖茨能将慈善做到最好。

◆查理·芒格的投资原则

查理·芒格是伯克希尔·哈撒韦公司副董事长，与巴菲特一起管理公司的投资事业。相对于投资家的称号，芒格反倒更像一位学者。芒格的气质让他看起来更像一位思想家，这与索罗斯很像。芒格的智慧走在了其他投资大师前面。

芒格认为，在金融市场所有最需要的素质中，心态比智慧更加重要。

他和巴菲特都本能地怀疑群众的无意识反应，他意识到这种反应是一种成功的特质，他希望强化自己的这种特质。芒格不认为金融界需要天才，但是需要具有一定特质的人才。芒格强调人们不应该关心将来肯定会发生的事，而应该集中思考未来不确定会发生的事。他不相信市场有效假说，市场有时有效，有时无效，关键是机会到来时，集中所有力量一决胜负。他的忠告是，在自己最擅长的领域准备三个框子，分别装“能做的事”、“做不到的事”、“最难的事”，其中“最难的事”框子里放的东西应该最多。

芒格强调，想要成为一名成功的投资者，基础的数学知识是必备的。芒格说最应该重视的是将持有股票当做是拥有事业的一部分，判断处于竞争优势地位时企业的质量是否能够持续保持，与现在支付的价格相比，未来的现金流有更重要的价值。

◆曾与索罗斯一起共事的人

讲索罗斯不能不提罗杰斯，吉姆·罗杰斯被称做华尔街的印第安纳·琼斯，他与索罗斯共同创立了索罗斯基金，并共同实现了索罗斯基金早期投资的巨大飞跃。罗杰斯不是华尔街基金经理们最尊敬的人，但是，如果问他们最希望成为的人是谁，排名第一的肯定是罗杰斯。

1969年，索罗斯和罗杰斯共同创立了索罗斯基金，当时对冲基金还不像今天这样流行。两人分工明确，索罗斯负责交易，罗杰斯负责分析，他们纵横股票市场、大宗商品交易市场、债券市场和外汇市场，12年里从未出现收益率为负的情况。从1969年到1980年，索罗斯基金12年的复合收益率为3365%，年平均收益率超过300%。

考虑到同期S&P指数仅仅上升47%，索罗斯基金的表现真可以称

得上是传奇。罗杰斯拿到了 1400 万红利，实现了永远的财务自由。然后花 22 个月时间骑摩托车游遍世界六大洲。

★罗杰斯投资十诫

(1) 强势市场常常伴随神经质的爆发结束，弱势市场也总是与恐慌一起落幕。

(2) 从一种极端走出来才能赚大钱。

(3) 成功投资者寻找低价买进有价值股票的机会并且长期持有。

(4) 如果股票市场冷清，商品市场一定火爆。

(5) 股票价格有可能跌至零，但是商品无论何时总能给人带来价值。

(6) 商品市场价格活跃的原因是供求的相互作用。

(7) 整天盯着商品实时变动状况，无论对身体还是对钱都不好。

(8) 战争和政治动荡会进一步拉升商品价格。

(9) 如果价格低得超出想象，绝对不要做空。

(10) 一个国家的经济状况如何并不是决定商品价格的因素。

索罗斯领导着全球最大的对冲基金，包括量子基金 (Quantum Fund)、配额基金 (Quota Fund) 和类星体国际基金 (Quasar Fund)。1989 年随着苏东剧变，索罗斯成立了“开放社会基金会 (The Open Society Fund)”，在全球 31 个国家开展慈善活动。今天的索罗斯已经退出了基金投资的一线经营，我们可以将索罗斯旗下基金看做是一家控股公司，索罗斯是董事长，旗下掌管各个基金的经理的是公司子公司的经理人。1988 年索罗斯从 Dreyfus 基金为量子基金挖来德鲁肯米勒担任基金经理，1992 年又从罗斯柴尔德那里挖来罗迪提 (Nicholas Roditi) 担任配额基金的经理。

罗迪提掌握的配额基金 1995 年扣除 20% 的手续费之后，收益率高达 159%，足够让人惊羡。第二年，配额基金收益率仍然高达 82%。当时配额基金可支配资产不过 15 亿美元，在罗迪提的掌管下，1996 年一年就获得了 1.25 亿美元收益，1997 年配额基金的规模增加到 30 亿美元。

罗迪提是像索罗斯一样果断的人，他支配的资产一度高达 380 亿美元。1997 年春天罗迪提购买了 190 亿美元欧洲和美国政府发行的债券，仅仅过了 3 个月之后，又投资了价值 130 亿美元的日本债券。1998 年，罗迪提遭受 46% 的损失之后暂时沉寂了一段时间，第二年便又通过日本股票市场获得巨大收益，重新恢复了活力。

索罗斯说德鲁肯米勒是最像自己的人，德鲁肯米勒在担任索罗斯旗下量子基金经理之前 20 年里一直将索罗斯奉为偶像。索罗斯近几年频繁地更换基金经理人，这是无可奈何的事。因为基金经理职业周期都不长，一旦获得名声，往往会自立门户成立自己的基金。所以，索罗斯无法像巴菲特那样与周围的人长期合作。

表面不同却有相似之处

第四节

投资者很容易觉得索罗斯和巴菲特不仅投资方法不同，想法也有很大差别。其实在这些想象的差异表象之下，两人更多的是相似之处。作为专业投资者，巴菲特和索罗斯都重视收益率，在一些基本问题上观点也是一致的。可以这么说，相对于不同点而言，两人的相似之处更多。

不可否认的事实是，索罗斯和巴菲特虽然在投资的大原则上是一致的，但是基于原则而来的方法和方法论差别却非常之大。两人最相似的地方是投资的精神世界，两人从未对自己的投资事业产生动摇，控制感情、保持清醒的能力也超出一般人的想象。

之所以原则相似方法却不尽相同，源于两人所处的完全不同的投资环境和两人的投资战略。对普通投资者来说这些都不重要，最重要的是那些他们观点一致却与普通投资者不一致的地方。

赚钱高兴，亏钱难过；成功了得意扬扬，失败了垂头丧气。只有多学习才会成功。如果一开始遭到失败，就应该鞭策自己更加努力学习。普通投资者都会有过一段类似的经历，但是索罗斯和巴菲特

在这一阶段却表现得很超脱。更重要的是，他们与普通投资者还有个最大的区别：不找借口。

普通投资者在面对投资亏损时更倾向于从外部寻找失败的原因，结论不外乎“被市场欺骗了”、“被推荐股票的人欺骗了”一些看似合理的理由。这样总结完之后投资者便继续进行下一次投资。

失败后不进行反省是不可能有所进步的，而且结果只能是继续失败。源源不断地将每个月的工资投向股市，却源源不断地遭受损失。失败→找借口→继续投资→再次失败→再次找借口，如此不断重复。接下来这一章，笔者将普通投资者与两位大师的投资方式作了对比。

1. 两人投资原则的区别是什么

向读者介绍当今世界最伟大的两位投资家投资方法的书已经出版了数十本之多。有趣的是，巴菲特一本书也没写过，索罗斯写的书又有很多人说读不懂。巴菲特说自己的投资方法 85% 来自本杰明·格雷厄姆，15% 来自菲利普·费雪。巴菲特将从他们那里学到的知识进行消化，再结合自己的想法，最终总结出了自己的价值投资原则，但巴菲特从未写过书。市场上介绍巴菲特的书都是传记作家和记者根据巴菲特的言论和履历进行调查总结写成的。索罗斯出版过许多本专著，也经常投书媒体，但是他将哲学与自己理论结合的描述方式却很难让读者接近其思想核心。在本章节中，笔者将按照投资顺序，依照他们说过的话，整理出他们的投资方法，并试着进行说明。

按照投资顺序可分为以下 5 个步骤。

- (1) 投资股票的起始阶段
- (2) 对证券市场的理解

- (3) 选定投资对象的阶段
- (4) 应对股价涨跌的方法
- (5) 实现利润和避免损失

(1) 第一阶段 投资股票的起始阶段

对刚入门和资本较少的投资者，我的建议是像我 40 年前做的那样去做。40 年前我做的事情是研究所有的上市公司。尽管已经过去许多年，但我当时通过研究证券市场上所有上司企业的资料所获得的东西让我至今仍然受益。不要因为公司数量太多就产生畏惧心理。

——巴菲特

【大原则】

开始投资之前要确立一些原则是投资大师们共同的建议之一。只有提前确定了原则，市场出现状况时才不会慌乱。投资者只有在信息洪流中坚守自己的投资原则，才能最后获得利润。对成功的投资者来说，相比投资技术或者买卖企业，先确定投资原则和在投资过程中坚守投资原则才是最重要的。这也是我们迈向成功投资的第一步。

大部分普通投资者能够想到的投资原则是“赚钱”，但是投资大师们却不这样想。巴菲特认为首先不亏钱才是重要的原则，索罗斯则将生存放在最重要的地位，优先考虑。

◆巴菲特，绝不亏钱

巴菲特投资的第一原则是绝不亏钱，第二原则是必须严格遵守第一原则。所有人进行投资都是为了赚钱，没有人想要亏钱才去投资，然而现实是所有人都有可能遭受损失，甚至对许多人来说，亏钱的情况更多。在这种情况下，巴菲特的第一原则很难被普遍认同。

投资大师们却都能理解这条原则。因为从保存资本金的角度看，巴菲特一向主张，只有找出那些未来发生可能性较高的事件（用芒格的话说就是未来有可能发生的事件，不是未来将发生的事），针对其制订长期的投资计划，才能保证不亏钱，并且同时提高赚钱的概率。

我们常犯的错误之一是将同样的利润和损失画等号。想象一下，如果为了赚 1000 块钱，需要承担损失 1000 块钱的风险，那结果保住本金的可能还剩多少？投资大师们都会努力将损失的可能最小化，也就是努力预测出可能发生的情况，避免损失，降低机会成本。

◆索罗斯，保住资本才能生存下去

巴菲特所说的绝不赔钱原则表面上看起来对索罗斯是不适用的，作为对冲基金经理，索罗斯一天之内损失数亿美元的情况经常发生，通常意义上的保住本金索罗斯很难做到。然而，索罗斯也将保住资本当做自己投资的最高原则，并将它提升到事关基金生存的高度。

索罗斯所说的“保住资本”指的是保存实力。在索罗斯看来，只要要在金融市场上生存下去，就有机会弥补损失并再次获利，所以生存本身意味着避免亏损。过去半个多世纪许多传奇般的对冲基金和它们的经理们登场又离场，但是索罗斯却屹立不倒 40 年并至今保持着收益率最高的对冲基金的纪录，这确实是一件值得骄傲的事。为了生存下去，索罗斯的方法之一是管理风险和自我控制。索罗斯说自己能够在处理一些家庭琐事之后立刻转到对数亿资产配置的思考中去，类似的调节情绪和控制感情是索罗斯为了生存而培养的重要技能。索罗斯深深体会到避免亏损和保住资本比获得收益更加重要。这与普通投资者的想法存在根本的不同，普通投资者通常是抱着即使暂时遭受损失也能重

新捞回来的想法走进股市的。

对索罗斯和巴菲特这样的专业投资家而言，避免损失、保住资本或许真的比取得收益更加容易。但是，他们与幻想着偶尔遭到损失也能重新赚回来的普通投资者在这一问题上的想法存在根本差别，弄懂这一点对我们非常重要。

(2) 第二阶段 对证券市场的理解

说到投资，投资者必然会将大部分资金配置在证券市场上。除了进行企业并购重组之类的少数投资形式之外，买卖企业股票主要还是通过证券市场进行，投资者接触证券市场是不可避免的。证券市场本身实时反映着市场参与者的活动和价格的变动情况，市场永远是中立的，观察市场、分析信息并作出反应是投资者的工作。

投资大师们通过自己对市场更深的观察和理解，最终战胜市场，或者利用市场并最终顺应市场。作为价值投资的代表，巴菲特将市场称做“善变先生”。巴菲特自始至终都坚持和固守自己的投资原则，但是如果据此认为巴菲特常常想要赢得市场就完全误会了。

◆巴菲特，市场先生是善变的

前文已经提到，与格雷厄姆的观点一致，将市场称做“善变先生”的巴菲特并不相信有效市场假说。他认为市场患了躁郁症，市场是歪曲的。但是，为什么市场是歪曲的？为什么市场有效假说是错误的？巴菲特并不希望像索罗斯那样找出原因。巴菲特只是努力观察歪曲的市场本身，并期望从中获利而已。

考虑到市场的复杂情况，巴菲特认为在市场发生重大变化时，能够保住企业价值不变的公司才是好生意。20世纪70年代市场就像一个

狂躁症患者，市场活力和市场停滞反复交替，给投资者提供了投资的好机会。虽然世界末日还未到来，但有些企业的交易价格却因为恐慌而变得极低。也因为市场的狂躁，巴菲特认为提前准确预测股价是不可能的，所以他和芒格（当然也包括本杰明·格雷厄姆）从不试图预测市场走势，只是坚持自己的原则进行投资而已。

巴菲特认为市场的存在是为了给投资者提供服务，但并不是要告知投资方向。对格雷厄姆和巴菲特而言，市场是变化无常的，向他人求教秘诀完全没有必要。他们的对策就是价值投资理论，自己总结出判定企业价值的标准，并根据自己的原则进行投资。市场是时刻不停变化的，没有必要一直盯着市场，长期投资是可能的。

◆索罗斯，读懂歪曲的市场

索罗斯和巴菲特一样并不信赖市场有效性假说和价格均衡理论。与巴菲特不同的是，巴菲特不关注市场的波动，索罗斯却试图找出市场波动的原因，并努力预测市场波动的方向。索罗斯通过对市场的研究提出假说，建立自己的投资模型，并通过市场验证自己的假说正确与否，所以读懂市场对索罗斯来说非常重要，索罗斯也一向认为自己能够读懂市场。通过观察，索罗斯发现市场常常是歪曲的，索罗斯将歪曲的市场与自己的哲学结合在一起提出了反射性理论。他的观点是，人们的谬误使市场发生变化，市场的变化又对人们的想法产生影响。反射性理论得到市场的验证，在索罗斯看来就是自己读懂了市场。

巴菲特购买股票时，买入价格低于股票价值是重要的衡量标准。而索罗斯根据自己的假说认为，价格会随市场波动，只要认清趋势，买入时价格相对价值的高低就没有那么重要了。

【确保成功投资的要素】

购买本书的读者肯定希望自己能成为一名成功的投资者。作为公认的投资大师，巴菲特和索罗斯都曾直接或间接地提到最重要的因素是投资者的态度和习惯。所以最重要的不是渴望通过投资获得成功的信念，而是为了取得投资成功对自己进行训练所养成的习惯和心态。成功的秘诀很多，但是秘诀变成自己的一部分之前只是写在纸上的文字而已。只有通过不断努力，到达一定“境界”之后，才有可能真的获得投资上的成功。

◆巴菲特，心态很重要

巴菲特强调智商并不重要，重要的是态度。这里巴菲特所说的成功要诀是内心的姿态，巴菲特希望投资者首先记住的是投资成功要花费很长的时间。以巴菲特自己为例，11岁开始投资，财富的增长就像滚雪球一样，经历了一个很长的坡之后才有今天的成就。巴菲特不断在强调过程很重要。

巴菲特自己的雪球已经滚了69年。巴菲特说开始的时候要有一个小雪球，就是说要准备一部分投资启动资金，开始滚雪球之后需要能黏在一起。如果没有钱，就不要进行投资。巴菲特的箴言之一是，具备条件之后才开始投资。

14岁时巴菲特通过当报童送《华盛顿邮报》赚到了自己的小雪球。“不要急，稳健向前最好”，巴菲特的话对那些心浮气躁的投资者而言是一种警告。所以如果不能养成良好的投资习惯，很难取得投资成功。

巴菲特强调，为了稳健地走向成功，是否是天才并不是问题，是

否拥有良好的正确习惯才是问题。投资并不复杂，只是一门生意而已，仅仅需要了解一些账目上的知识。巴菲特的看法与芒格的观点一致，格雷厄姆和费雪的观点也类似。另外，巴菲特不断强调的是，投资者一定要具有正确的思考方式和品行。

◆索罗斯，重视市场的波动

索罗斯通过自己的反射性理论努力读懂市场的波动，即人们的谬误影响市场，市场的反应又反过来影响人们想法的过程。下面以 1997 年亚洲金融危机开始时泰铢暴跌的过程为例来进行说明。

1997 年，泰国中央银行采用了浮动汇率制度，预计泰铢会贬值 20% 并认为作出预测的根据很充分。然而到当年年末泰铢实际贬值超过 50%。对照索罗斯的反射性理论，泰国中央银行将汇率制度由原先的固定汇率制改为浮动汇率制，反射性过程便开始启动，泰铢贬值，并且不断自我强化，泰国央行却没有意识到这一点。

随着泰国国内企业外汇负债增加，泰国经济基本面发生改变，进而引发外国投资者抛售泰国企业股票，企业大量裁员，失业人数增加，泰国实体经济触礁。这一切又进一步加速了泰铢的贬值。也就是说，市场价格的变化又引发了另一轮的市场价格变动。

整个过程中，量子基金所扮演的角色并不是索罗斯随心所欲导演的。但是对索罗斯自身行为的批评以及对反射性理论的质疑，索罗斯很难避免。对相关的指责索罗斯并没有否认，但索罗斯同时也主张，自己的理论能够合理地解释泰国金融危机的整个过程。

用自己提出的假说预测市场变化的过程，然后通过市场对自己假说的反馈读懂市场，再进行投资获利，这就是索罗斯的投资方法。

(3) 第三阶段 选定投资对象的阶段

不知道人们是不是因为太简单，所以拒绝接受价值投资方法。学习复杂的公式，取得博士学位后回归简单的独一无二的价值投资方法就像为了成为神父，结束所有学习之后领悟到只需要十余名信徒而已一样。

——巴菲特

【应该投资什么样的股票】

选择投资对象时，以前学过的股票知识就会蹦出来。基本手段包括考察成长性、分析收益性、分析财务指标、判断内在价值等，这种技术分析方法的效果在今天选择股票时仍然应该受到肯定。其实用一句话来概括，就是要挑选出“好股票”。比较投资大师们选择好股票的方法也很有意思。

◆巴菲特，优先考虑有价值的股票

价值投资大师巴菲特偏好“有价值的股票”，这里所说的“有价值的股票”必须具备多种巴菲特所认为的“价值”构成要素。企业的业务要简单，生意要容易理解，这样的企业巴菲特会优先考虑。

巴菲特一直回避互联网公司和科技企业的股票（制药公司和电子企业），反而青睐那些历史悠久，长期保持很好业绩而且经得起市场考验的公司，未来数十年的业绩能够清晰展望的公司是巴菲特最喜欢的投资对象。有一些人批评巴菲特选择投资企业的标准不关注那些能够改善人类未来生活水平的科学技术，但是巴菲特至今并没有表现出修改自己投资原则的迹象。

甚至好朋友比尔·盖茨创立的美国微软公司也不属于巴菲特的投

资对象，他和盖茨是好友，盖茨还担任了伯克希尔·哈撒韦公司的董事，但是巴菲特一直没有买微软的股票。随着时间的推移，巴菲特的选股对象范围进一步缩小，现在集中在那些具有市场独占地位并能确保收益的公司。也就是那些生产的产品是消费者反复使用的生活必需品，企业在与消费者的关系中占据优势地位，企业拥有定价权，并且定价权可持续的公司。

巴菲特还很看重企业管理者的素质。那些热爱自己管理的公司，正直、有责任感、充满激情的优秀 CEO 掌管的企业才会获得巴菲特的投资。巴菲特还喜欢具有特许经营权的公司。巴菲特已经成为长期投资的代名词，股票投资是巴菲特的事业。巴菲特说如果他购买一只股票之后证券市场关闭 10 年他仍然觉得幸福，那家企业就是值得投资的。

◆索罗斯，寻找能够主导未来的公司

索罗斯选择股票的标准并不为外界所知。可以确信的是，索罗斯关注行业的变化，喜欢在行业变化中寻找能够带来利润的企业进行投资。索罗斯重视读懂行业未来的变化趋势。1970 年，索罗斯预见到银行业的状况将发生变化，大量买入银行类股票最终获得不菲收益。当时索罗斯准确地预测到了银行业即将发生的变化，他认为虽然银行囿于颇多限制，但是随着旧一代经营管理人员的退休，新一代接受过高等教育的年轻人走上管理岗位将会使银行业发生根本变革，后来索罗斯的预言应验了。

索罗斯不像巴菲特那样偏爱某一行业的企业，也不会拒绝某一类企业。前文已经提到过，量子基金初期曾因投资科技类股票获得巨额收益。这样不选择企业业务范围进行投资犯错不可避免，2000 年年初科技股泡沫破裂后索罗斯的量子基金损失惨重。

最新的消息显示，索罗斯对产业变化又有了新的发现。他现在最关心的行业是石油业，在索罗斯基金持股 top 10 中，石油及石油相关企业的股票占到一半以上，索罗斯投资了美国、巴西和加拿大的石油公司，还投资了美国石油与天然气钻探服务供应商威德福国际公司（Weatherford International）。

索罗斯还强烈看好原材料价格上涨，供应有限而需求不断增加，索罗斯认为原材料大幅涨价不可避免，事实上，过去一年油价涨幅便超过 70%。因为看好黄金未来走势，索罗斯购买了世界最大黄金企业 ETF SPDR 2.45 亿美元的 Gold Trust。索罗斯预计农产品价格将会上升，又购买了世界最大肥料企业 POT 2.67 亿美元的股票。

【投资的具体方法】

索罗斯和巴菲特均已进入一定的投资“境界”。然而在到达那个“境界”之前，他们也经历了长期的学习过程，逐渐培养出良好的习惯和心态。我们最容易犯的错误是相信学习越多，阅读越多，投资越会成功。

具体的投资方法很多、很复杂，完全学会所有的投资方法是不太可能的，倒不如尽最大努力掌握最简单的投资方法。达到大师境界的投资者都希望融合自己的想法、经验和知识，创造出最简单的最容易操作的投资方法。

◆巴菲特，投资方法既普通又有独创性

巴菲特的投资方法很简单，当判定一家企业的内在价值高于企业的股票价格时，购买那家公司的股票并且长期持有，一直等到股价最终与企业价值相符（期间需要忍耐、等待），二者的差价就是买卖股票获得的收益，这也是价值投资法的全部要素。不难看出投资的关键

是准确判断卖出股票获得差价的时间点，也就是说买入股票时要设定一个目标收益率。

根据巴菲特的价值投资理论，当优质企业暂时遇到困难，或者因为市场恐慌股票价格相对于企业价值被低估时，都是进行投资的好时机。至于普通投资者偏好的分散投资，巴菲特的态度有所不同。他不会将资金平均分配投资到几家不同的企业，而是集中在那些好的企业里进行长期投资。

购买一家企业的股票之前，巴菲特都会对那家企业进行详细的调查和仔细的分析。这种分析调研的习惯巴菲特从很小的时候就开始了。当年从祖父的杂货铺进货再跑到附近村子里出售可口可乐（一种套利交易）时，巴菲特就已经知道通过收集垃圾桶里的可口可乐瓶盖来获知哪种可口可乐最畅销的方法了。可以说，巴菲特的调研习惯是在小时候就养成的，后来购买美国运通公司时，巴菲特自己也办了一张美国运通的信用卡，在餐厅结账时，巴菲特会站在收银台前观察有多少人在使用美国运通卡。当确定某家企业为投资对象之后，巴菲特会尽可能多地买进那家公司的股票。

◆索罗斯，创造性分析和果断投资

索罗斯说自己先开始行动然后才进行调查，不过索罗斯过去几十年深耕美国股市而且获得巨额收益，已经对股市十分了解，并建立了自己的系统模型。索罗斯还注重培养自己的洞察力和练习投资直觉。投资之前，索罗斯会先在模型中选定16种股票，假定用10万美元进行投资，考虑如何分配资金，进入实际操作之后，会根据模型配置资金进行买卖操作。

索罗斯对开发新领域，想出新的投资方法很感兴趣。通过对16种

股票危险性、成长性、收益率进行对比之后，预想基金介入之后的结果，最后选定能使收益最大化的投资方式。索罗斯倾注了极大的热情进行研究，当新想法在脑海中浮现，他会立刻记在字条上，作为以后投资的参考。索罗斯每个月都会制作投资现状报告书提供给投资者，这对留住投资者起到了重要作用。正是靠这些方法，索罗斯 1969 年成立了自己的第一个对冲基金“第一雄鹰基金”（First Eagle Fund），为他带来了名声。索罗斯先将自己的创造性想法应用于模型，熟悉市场之后才进行投资实践。

一旦作出决定，索罗斯反应迅速，投资非常果断，索罗斯拥有天赋一般的才能。阻击英镑时，索罗斯将德鲁肯米勒的预想投入资金提高了三倍，充分证明了自己所具有的“掌握全局的能力”。

索罗斯和巴菲特一旦锁定投资对象，都会尽可能多地买进那只股票。他们都没有选择分散投资的方式，这对普通投资者应该有所启示。

（4）第四阶段 应对股价涨跌的方法

在自己力所能及的范围内进行投资是非常重要的。自己的投资范围有多宽并不重要，重要的是要知道界限在哪里。

——巴菲特

【应对危机】

提起危机，许多人最直接的反应是恐惧，接下来便着急寻找规避或逃避危机的方法。初始投资者取得高收益通常都是在没有遇到危机和对危机还未了解的情况下开始投资获得的。遇到危机时不被危机左右是最重要的，为了能在危机状态下坚持原则，就必须完全弄懂危机是怎么回事。不能理解危机就无法将危机带来的损失减到最小，更不可能管理危机。巴菲特和索罗斯对待危机的处理方式差别很明显，但

结论相同，两人的目的都是避免损失。两人对危机的想法能够为我们应对危机提供借鉴，帮我们理清头绪。

◆巴菲特，将危险最小化

巴菲特试图说明自己并不反对危机，并不反对市场变动，他想强调的是将危机可能带来的损失最小化的必要性。进一步说，不投资也是应对危机的手段之一。巴菲特说他不喜欢亏损，即使是数额很小的亏损。巴菲特认为危机造成的损失是无法完全得到补偿的。

金融危机，也可以说是投资者对市场上正在发生的事搞不清楚。从巴菲特的投资哲学和投资方法中我们可以学到他避免损失的方法。

巴菲特建议投资者投资自己能够看得懂的生意，投资在自己能够理解的领域，这是巴菲特减少危机损失的最基本的方法。仅仅投资自己看得懂的生意还不够，买入时的股价还必须低于公司的内在价值，即在公司股价被低估的时候才进行投资。巴菲特说自己这种方法是寻找安全的护城河。

按照巴菲特的投资方法，买入股票使收益增加的同时就已经将危机最小化了。巴菲特的另一个方法是控制自己的情绪，避免对市场状况作出情绪化反应。巴菲特主张一旦买入就要连续持有10年~20年，但并不是说持有期间不再关心那只股票的情况。只要股价仍然低于企业的价值，无论市场怎样变动，都应该选择继续持有。只有这样，才能将市场的影响降到最小。

事实上，并非巴菲特的每一笔投资都会长期持有。巴菲特会不断检查自己持有的股票是否依然符合投资标准，一旦发现不再符合，会立刻处理掉，即使亏损也会毫不犹豫地卖出。

◆索罗斯，积极管控危机

对于交易员来说，善于管理危机是最重要的成功要素。管理危机与减少危机的影响并不完全相同。所谓管理危机，就是实时关注市场变化，并根据市场波动调整投资方向，需要投资者作出冷静的决策。索罗斯管理危机的能力来自于幼年的经历，经历过纳粹占领以及法西斯对犹太人的残酷屠杀之后，索罗斯应对危机有自己的一套体系。

生活在纳粹占领下的布达佩斯，爸爸提瓦达教会了索罗斯应对危机的法则。第一，感觉危险，没关系。第二，感觉危险后，不能随心所欲，要开始作准备。得益于爸爸的教育，无论面对怎样的危机，索罗斯总能保存实力，即使偶尔遭受损失最后也能弥补回来。面对市场整体下跌的情况，索罗斯非常善于危机管理，他严格遵守自己的原则，忘记损失，保存实力，伺机东山再起。

普通投资者习惯将危机与亏损联系起来，但是投资大师们却认为危机与投资收益无关。他们在作投资决策时，不会“考虑”危机，而是预计投资的收益率将会有多高。

【从失败中学习】

普通投资者倾向于认为投资总会不可避免地遭遇亏损的情况，他们与投资大师们的不同之处在于如何解释为什么亏损。普通投资者常常从外部寻找亏损的理由。

市场欺骗了自己，推荐股票的人欺骗了自己……投资者在找理由时往往回避自己所犯的错误，不管错误是在市场内还是在市场之外。这样的结果只能是，当再次面临亏损时，他们的心理过程再次重复一遍而已，直到沦为彻底的失败者。大师们也认识到亏损的可能性，但

他们首先会努力避免亏损。一旦发生亏损，大师们会毫不犹豫地反省自身，对自己的投资方法进行客观地检讨。

◆巴菲特，他山之石

巴菲特痛恨亏损，想要像巴菲特一样在投资上取得成功需要对股票制定一套严格的评价标准。巴菲特不认为从自己的失败中能学到什么，他认为从别人的失败中学习更加重要。巴菲特并非不重视自己的失败，如果自己已经尽了最大努力，那就没什么遗憾，从别人的失败中学到的东西才能活用。

巴菲特试图说明，人应该独立思考。说巴菲特是个“阅读狂”并不过分，对巴菲特来说，读书在减少失误中起到至关重要的独特作用。巴菲特曾经断言：“一味模仿高智商的人，自己不进行思考，投资结果未必理想。和其他人交谈过程中从没有好主意从我的脑子里蹦出来。”

巴菲特说学习别人的失误是从失败中学习的最好方法。对自己的失误，无论是最初投资时用便宜的价格买入质量普通甚至质量很差的公司，还是后来中断购买质量优秀的好公司，巴菲特都承认那是失误，但并不是由于知识不足导致的，而是一种习惯，在无意识之下发生的。

◆索罗斯，人有失败的权利

索罗斯会向任何人承认自己也会犯错，并且说自己有犯错的权利。在波普的思想世界里，重视观念的因果关系是开放社会的基础。索罗斯正是通过判断某个市场或某个行业将会呈现怎样的趋势提出假说，并进而总结出了自己的投资理论。

索罗斯的理论从假说开始，他认为随时都可能发生错误，一旦发

现错误，立刻返回修正自己的假说。根据索罗斯的理论，如果自己做出的假设没有在市场上出现，就证明假设错误。过去索罗斯公开对市场走势进行预测时，当市场的表现与他的预测不符，索罗斯都会立刻公开承认自己的推测错误。索罗斯主张“市场永远是歪曲的”，同时索罗斯也不会固执地认为自己的假说是永远正确的。索罗斯通常的做法是，一边公开宣称市场错了，一边悄悄撤出自己的投资。这种灵活性，让索罗斯能够处于超然的境地。

索罗斯应对失误的方式与巴菲特类似，巴菲特投资失败时会承认错误并努力让自己不会再犯类似的错误。索罗斯会进行深刻的反省，为了失误不再反复出现而努力。

(5) 第五阶段 实现利润和避免损失

对绝大部分投资者来说，最重要的不是他们知道多少，而是怎样从实际出发定义他们不知道多少。没有什么事情是为了避免重大失误而必须做的。

——巴菲特

关于长期投资：在黄金堆里寻找银针是不可能找到好东西的。只要求找到好的“堆”就行了。

——巴菲特

【卖出时机】

投资大师是不会提前透露自己的卖出时机的，我们只能在他们卖出之后才知晓。大师们将卖出股票称做“抽身”，对“抽身”的标准不会隐瞒。巴菲特奉行价值投资和长期投资，他会严格按照自己的投资原则买卖股票，卖出的时机就是看所持有的股票不再符合自己的投

资标准，一旦发现不再符合，便会立刻卖出。索罗斯关注市场动向，会根据市场的反应来决定是否卖出。

普通投资者会根据收益情况来决定是否卖出股票，同时很容易受市场行情的影响。但是这种标准对索罗斯和巴菲特是完全不适用的。对普通投资者而言，买进某一只股票之前设定一个目标收益率，根据设定的目标进行买卖操作未尝不是一种好方法。

◆巴菲特，不再符合投资标准就卖掉

巴菲特的投资原则是买入那些希望永远持有的股票。但是很多时候，当发现持有的股票不再符合自己的投资原则时也会选择卖掉。巴菲特卖出股票的标准是那只股票是否依然符合自己的投资原则，与市场的波动无关。如果符合标准，巴菲特会继续将股票握在手中。通常来说，在三种情况下巴菲特会决定卖出股票。

第一种情况是发现所持有的股票不再符合自己的投资原则。第二种情况是发现了更具魅力的投资对象。第三种情况是发现当初的判断是错误的。

也就是说，买下根据自己的投资原则挑出的股票之后，巴菲特仍然会继续关注那家企业。当企业的价值发生变化，或者管理者改变经营思路，或者公司丢掉市场时，巴菲特也会处理掉自己所持有的股份。

2000年巴菲特大量卖出了所持有的迪斯尼公司股票，理由是迪斯尼正在远离自己的主营业务。在回答股东提问时巴菲特说：“我们对迪斯尼的竞争力有自己的看法，现在这个看法改变了。”在巴菲特卖出股票之前，迪斯尼投入巨额投资诸如搜索引擎之类的网站，还收购了几家陷入亏损的公司，这些举动让巴菲特感到不安。

◆索罗斯，对市场的声音作出反应

当发现自己的假说存在错误时，索罗斯不会犹豫，会立刻作出改变。与巴菲特类似，索罗斯选择买入和卖出的标准就像一个铜钱的两面，结合紧密。如果索罗斯假设的情景出现，索罗斯会立刻处理掉资产，因为获利目标已经实现，事例就是1992年阻击英镑的成功。另一方面，假设的情景没有出现，证明假设错误，索罗斯会拔腿就跑，即使遭受巨额亏损也在所不惜。

第二种情况的例子是1987年美国股灾，当时索罗斯基金损失巨大，但索罗斯没有犹豫，市场情况已经处于自己的安全线以下，索罗斯接受亏损暂时退出了市场。事后证明索罗斯的选择是明智的，他选对了时机。也就是说，当市场的表现与自己的推测正好相反时，索罗斯心里很清楚该怎样应对。当市场告诉索罗斯将会亏损，索罗斯便不再犹豫。

索罗斯的卖出时机可以分为下面几种情况，当市场崩溃的时候，当预测的情况发生时，当假说得到验证的时候，当实现目标投资收益的时候，当发现自己失误的时候，等等。投资大师们正是因为制定了严格的买入和卖出标准，提前就制定了战略，才能将损失减为最小，实现利润最大化。

【闭上嘴巴】

通常情况下，普通投资者或者根本没有自己的投资战略，或者没有慎重思考过投资战略的问题。但是巴菲特和索罗斯并不是这样的，他们在市场上已经具有很大的影响力，而且确实能够发挥很大的影响力，或许为了维持自己的影响力，或许为了自己的下一个战略成功实现，

他们很忌讳自己的投资战略被泄露，故意闭上了嘴巴。

◆巴菲特，忌讳公开自己的投资组合

巴菲特 1956 年第一次建立了自己的投资组合，在写给投资者的信中，巴菲特所强调的自己最重要的投资原则之一就是不开公开投资组合的具体内容。巴菲特谈话中偶尔还会提到他重视匿名的作用。巴菲特被认为有隐者的特质，巴菲特喜欢将自己隐藏起来，待在安静的地方，“画”自己的画。后来随着投资组合转变成为上市公司，不可避免地要公开很多内容，他曾向证券交易委员会提出保全自己的部分内容不公开但没有被接受。因此巴菲特还曾经说过自己的兴趣会转向研究对非上市公司的收购。

当年巴菲特还在管理自己的投资组合时，曾有投资者找到巴菲特的办公室要求知道他的钱到底买了哪些公司的股票，巴菲特却坚持保密，甚至不惜以返还投资相威胁。遇到芒格之前，他的投资组合里包含哪些股票种类全世界只有巴菲特自己才知道。为什么？巴菲特觉得没有必要告诉别人，没有必要征得别人的同意。更重要的是巴菲特对自己有充分的自信。巴菲特甚至认为，自己构筑的投资组合就像微软开发的操作系统那样，是自己创造出来的，应该受到知识产权法的保护。

◆索罗斯，不宣扬

索罗斯在成长中经历过一段人生的逆境时期，从 17 岁开始索罗斯便独自一人生活在英国，生活很艰苦，寄人篱下之感非常强烈。这些经历将索罗斯变成了一个小心谨慎的人，不喜欢出现在众人面前。后来成为对冲基金经理之后，加上职业的特殊性，索罗斯就成了一个“有

很多秘密的人”。这很符合索罗斯的理论，可以说索罗斯的性格是他自己内心和外部影响相互作用的结果。据那些与索罗斯一起工作的基金经理所说，索罗斯从不将自己内心的想法讲出来。索罗斯还严格禁止自己手下的基金经理出现在公众面前。索罗斯很忌讳自己身边的人有什么传闻被报道出去。

索罗斯认为与市场交易需要匿名，为了抹去自己的痕迹，连订酒店索罗斯都常用化名。这一点索罗斯的想法与巴菲特类似，也许他们认为如果自己正在做什么被市场或他人探听到，投资战略可能会被推测出来，投资不可避免会受到影响，进而威胁到自己的地位。

另一方面，近些年来索罗斯和巴菲特的资产配置状况在舆论上出现的情形越来越多。是否因为他们判断随着市场本身的扩大，市场对他们的关注减弱，他们的影响力也在逐渐下降？

2. 两人的投资方式很接近

巴菲特的投资原则概括起来非常简单，集中少数优质股票长期持有。索罗斯则建立了自己的假说，并通过市场进行验证。索罗斯自诩为哲学家，他将金融市场当做验证自己理论假说最合适的场所，并以此来论证自己哲学理论的合理性。

作为基金经理和股票交易员，索罗斯必须对市场状况作出快速反应，所以索罗斯的交易活动总是与风险相伴。巴菲特是主张长期持有的投资者，那么巴菲特不进行短期投资吗？巴菲特将金融衍生产品称做金融市场的大规模杀伤性武器，巴菲特不会投资金融衍生产品吗？对这个问题的回答是否定的。

◆巴菲特的危险交易

巴菲特自己也重视套利交易，也认同高风险、高收益产品能够提高收益率。这与传统上长期持有优质企业进行价值投资的原则（通常格雷厄姆持有 25 年以上）相去甚远。

1993 年，可口可乐股价暴跌给巴菲特带来大量买入的机会，他迅速以每股 35 美元的价格签订购买了 300 万股可口可乐股票的看跌期权合约，行权截止日期是 12 月 27 日。在这份合约中，巴菲特要承担的风险是可口可乐股价可能的下跌。但是，巴菲特想要的是可口可乐的股票，这与市场上的股价无关。对巴菲特而言，这其实是一个不错的双赢局面，如果股价上升，巴菲特能获得更多利润，如果股价下跌，巴菲特也只需履行合约，得到自己想要的可口可乐股票。期权最后如期履行，巴菲特额外赚了 750 万美元。但是巴菲特不建议普通投资者使用这种投资方法，毕竟他自己从事套利交易已经 40 年了。2002 年，巴菲特又通过 S&P 指数的期权交易获利 6000 万美元。

伯克希尔·哈撒韦的金融和金融产品投资比企业并购的交易更加危险，巴菲特通过旗下保险公司 General Re 的子公司 General Re Securities 进行金融衍生产品的投资，但并没有披露交易的具体细节。伯克希尔·哈撒韦公司的年报中说，这家子公司投资的金融产品是那些获得最高信用等级公司所发行的债券，投资它们并没有违背巴菲特的投资原则。当然，这看起来仍与巴菲特表现出的对金融衍生品的厌恶态度差别很大。

◆索罗斯，隐藏自己

2000 年 4 月美国高科技股票泡沫破裂，索罗斯旗下招牌基金量子

基金 50 亿美元瞬间蒸发，索罗斯随后宣布对冲基金的时代结束。索罗斯一生的投资战略都是“高风险、高收益”，纳斯达克泡沫之后索罗斯开始转而投资那些收益率低但安全性好的投资项目。2008 年年末，索罗斯又压低声音预计此次金融危机将持续 3 年～5 年。索罗斯还宣称自己投资中的 30% 为长期投资。从索罗斯最近青睐能源股、汽车股和黄金来看，当年疯狂进行外汇投机的索罗斯似乎真的远去了。

索罗斯与巴菲特都认为暂时退出市场也是投资的方式之一，所以我们并不能确定索罗斯的隐退到底是休息还是为期 3 年～5 年的长期投资。索罗斯具有某种超脱的态度，这与那些急性子的投资者很不同。索罗斯曾经说过一段评价自己老朋友摩根斯坦利战略投资家拜伦·韦恩的话，从中也可以看出索罗斯的特别之处。

“你每天必须出门做事，而且必须做些什么，我只有在要做的事情出现时才会去做事。我只做自己认为该做的事，但是你不同，你每天都要做些什么。对你来说，没有哪一天是特殊的一天。”

今天的索罗斯虽然掌管着规模庞大的对冲基金，但不再时刻关注世界经济的运行状况和外汇市场的动向，也不再每天亲自制定投资策略。仅靠这些无法断定索罗斯变成了长期投资者，但可以肯定的是，索罗斯并非任何时候都是位短期投资者。

3. 慈善事业与生活态度

索罗斯和巴菲特对待慈善从不吝啬自己的财富。两个人不仅具有投资的才能，在慈善事业上依旧表现优秀。巴菲特已经决定将自己的财富捐赠给比尔·盖茨的基金会，巴菲特的子女和妻子也用从巴菲特那里获得的财产建立了自己的慈善组织。将财富还给社会，巴菲特走

在了许多富豪前面。

索罗斯的个人资产总额小于巴菲特，但是捐款相对个人财富的比例却要高得多，而且索罗斯很早就开始了自己的慈善事业。巴菲特和索罗斯生活都很简朴，属于受人尊敬的富豪之列。两人的捐款目的各不相同，巴菲特和盖茨致力于用善款攻克威胁人类的疾病，索罗斯则从自己的思想体系出发，目标是建立开放社会。

◆巴菲特，基本哲学是将财富还给社会

“与巴菲特共进午餐”慈善拍卖活动已经成了巴菲特的另一个标签，每年都会吸引许多人的关注。巴菲特在最近一次接受采访中谈到自己的慈善活动时说“慈善没有终点”，阐明了自己关于慈善的看法。巴菲特认为，财富取之于社会，再还给社会是理所当然的，这也是美国的优秀传统之一。为了说服全球富豪们捐出财富，巴菲特最近还与比尔·盖茨一起进行了一次“慈善中国行”。

巴菲特已经决定将自己的财富捐给盖茨领导的慈善基金会，盖茨说巴菲特的决定是地球上最伟大的投资，他将巴菲特称做最伟大的投资家。他还说，巴菲特认为自己有责任将一生赚得的财富用在有用的地方。

谈到将财富捐给盖茨基金会，巴菲特说捐款就像自己的其他投资一样，是会获利的聪明投资。这里的“获利”完全是个褒义词。美国前总统克林顿说过一段话赞美巴菲特。

“我曾经问巴菲特，将自己的财富捐给盖茨的基金会，有别的理由吗？他回答说自己是投资家，投资者之所以愿意拿出钱来让自己投资是因为他比其他人更善于赚钱。而他把财富捐给盖茨，也是因为盖茨比自己更擅长使用钱。这就是巴菲特的想法，所以他把财富都捐了出去。”

做自己擅长的事，巴菲特的投资原则在捐赠财富时依然适用。按

照巴菲特的捐赠计划，每年7月将自己剩余财富的5%移交给盖茨的慈善基金会，2006年移交的金额约为1.5亿美元。随着伯克希尔·哈撒韦公司股价的上升，那笔钱的数额还将随之增加。盖茨建立基金会后将主要精力放在了改善人类健康的问题上，一开始只有少数人在管理，盖茨已经计划扩大规模。

宣布将财富捐给盖茨基金会的第二个月巴菲特举行了记者见面会，他在记者会上说自己曾经反问自己：世界上有60亿人生活得比我们贫穷，他们忍受穷困的痛苦时，自己反倒是在追求财富？巴菲特说将财富捐赠出去是很久以来一直就有的想法，现在只是付诸实施而已。不用说，巴菲特的子女对巴菲特的善行也很赞同。

◆索罗斯，为了信念毫不吝啬

索罗斯1979年就成立了开放社会基金会，1981年又成立了索罗斯慈善基金会。开放社会基金会是以慈善信托的形式成立的，索罗斯希望通过基金会努力帮助那些跨出国界的人能够尽快融入新社会。对于慈善事业，或者说捐赠，索罗斯其实一直很冷静。索罗斯本人幼年时期在纳粹占领下曾与犹太人委员会打过交道，后来到英国求学时也领教过犹太人委员会的官僚主义，索罗斯对慈善组织存在某种幻灭感。

依靠在金融市场取得的成功经验，索罗斯也在努力建立自己慈善事业的哲学思维体系。最初索罗斯不断提出疑问，将善款用在其他地方是否会取得更好的效果？通过不断地自我否定和对善款使用方式的反复质疑，就像金融市场上反射性理论演变的过程一样，索罗斯说自己没有耐性，他努力避免使慈善行为变成接受捐赠者永远的依赖。索罗斯总是希望在最短的时间内取得最大的效益，索罗斯说自己喜欢那

样的慈善项目。

索罗斯对建造以自己名字命名的纪念碑之类的事毫无兴趣。对他来说，慈善就像在金融市场上投资一样，是一项事业。索罗斯好像患有“逃避宣传症”，最初并没有将自己的慈善活动公开。索罗斯总是避免与亲人提起钱和自己的投资事业，但是和因为慈善走到一起的人交谈时，索罗斯会与他们相互交流关于钱的想法。

重视慈善行为的效果，并不断对效果作出反馈，这就是索罗斯对慈善事业的态度。他与巴菲特很不相同，巴菲特从不过问慈善资金的使用，对基金会的运作也完全放手不管。所以有人批评索罗斯从事慈善活动只是想让自己更出名，是带着特定目的的慈善行为。

4. 双重标准的矛盾

前文中也曾提到，我们在评价别人时，会无意识地用善恶两分法作为标准，结果对一个人的印象常常非善即恶，走向极端。具体到对索罗斯和巴菲特的评价，媒体舆论往往一边倒，同样在金融市场上赚了很多钱，两人的形象却截然相反。笔者觉得有必要反省我们的评价标准是否恰当。

◆为索罗斯辩护

虽然同样在金融市场上赚得巨额财富，但人们对索罗斯的印象却与巴菲特完全不同，巴菲特被拥戴成市场的救援者，索罗斯却变成了一个穿越国境的投机客。这对索罗斯是不公平的，索罗斯取得的成就并不比巴菲特逊色，而且索罗斯也积极捐助慈善活动。索罗斯从不隐藏自己关于社会、政治问题的看法，这是他坦率的一面，却被一些人

污蔑为刻薄、轻率甚至神经质。总之，人们提到索罗斯总会将他想象成一个投机大鳄。

罗杰斯曾与索罗斯一起运营对冲基金，但罗杰斯却获得了“商品投资天才”的称号，而不是受到类似索罗斯的指责。为什么只有索罗斯受到攻击？当得知巴菲特购买韩国股票的消息，整个国家一片欢腾。听说索罗斯买下首尔证券，韩国人却耿耿于怀。为什么同样是购买韩国公司的股票，索罗斯与巴菲特受到的待遇截然相反？

不久前，巴菲特将所持有的浦项制铁以外其他所有韩国公司的股票全部抛出，韩国舆论却没有出现批评巴菲特的声音，取而代之的是整个韩国朝野陷入“巴菲特对韩国经济失望”、“巴菲特放弃韩国企业”的悲观情绪之中。当巴菲特又说自己认为韩国经济仍然健康时，整个国家似乎终于松了一口气。

索罗斯卖出首尔证券股份时，没有韩国报纸赞美他又一次成功获利退出。巴菲特仅拥有浦项制铁 5.7% 的股份，当浦项制铁宣布打算收购大宇造船海洋公司时，巴菲特表示反对导致收购未能完成。整个过程中韩国没有人批评巴菲特所持有的股份不足以影响决策，如果做这件事的人不是巴菲特而是索罗斯，结果还会一样吗？

借用索罗斯的反射性理论来解释，索罗斯经历了否定的反馈过程。人们在脑海中对索罗斯已经形成了坏印象，市场的批评使索罗斯在人们脑海中的坏印象被进一步强化，结果又反过来使索罗斯在市场上的形象更坏。

与之相反，巴菲特经历的是肯定的反馈过程，结果使巴菲特的形象变得更好。但是，根据反射性理论经历否定反馈过程后返回均衡状态时更加容易，因为肯定的反馈过程会产生泡沫，泡沫破裂需要一段时间。所以舆论最终对两人的评价都将趋向于客观、中立，届时两人

在市场上的形象将趋向一致。

◆对巴菲特效应感到忧虑

索罗斯的哲学思辨给人空洞、复杂的感觉，巴菲特的理论则简明扼要，很容易理解，再加上其朴素的作风，巴菲特成了最受美国人尊敬的富豪。

索罗斯常常对市场发出警告，提醒人们风雨即将来临，要提前寻找安全出口。巴菲特的话则像是和平信鸽，让投资者感到平安。

对于刚刚过去的金融危机，索罗斯公然宣称是美国式资本主义的失败（借用索罗斯的原话，又叫做“市场资本主义”）。巴菲特则表示为了美国能够继续掌握世界经济的主导权，政府应该积极行动起来。于是，巴菲特成了奥马哈圣贤，美国和美国经济的救援者。当巴菲特开始说话，人们会微笑着侧耳倾听，与之相反，索罗斯的话人们往往不屑一顾，甚至随时准备炮轰一番。

巴菲特是长期投资者，当某家企业被巴菲特提及，那家公司甚至公司所在的整个产业股价都会上涨，巴菲特效应非常明显。巴菲特拿着美国上市公司 CEO 中最低的年薪，过着简朴的生活，这使巴菲特掌管的伯克希尔·哈撒韦公司不分红，以及巴菲特无视股东提出的拆分公司股票的提议都被合法化、正当化了。这让人们产生一种错觉，巴菲特的投资哲学已经不仅仅是他自己的哲学，还是伯克希尔·哈撒韦公司股东们的投资哲学。这种错觉至今依然持续着。

人们不可能永远走不出巴菲特的魔法，巴菲特不买科技公司的股票，但是高科技企业极大地改善了人们的生活，也有无数投资者通过购买高科技股票获利。巴菲特旗下伯克希尔·哈撒韦公司的经营方式将会带来诸多问题，对之进行客观分析的人将越来越多……

5. 对我们而言，真正需要的是……

投资者真能靠投资股票致富吗？最近韩国股指正冲向 2000 点，2007 年 7 月 25 日站上 2004 点高位 3 年之后，KOSPI 再次冲击 2000 点，市场气氛又一次活跃起来。

理财专家们也反复建议投资者资产配置偏重不动产的状况需要改善，应该将更多的资金放在股市。那么，我们靠投资股票和相关的金融产品致富的方法究竟是什么？只有做到像巴菲特和索罗斯那样才会成功吗？炒股真的有秘诀吗？秘诀是什么？

◆ 为什么会投资失败

巴菲特描述失败投资者的特征之一是没有自己的投资原则，随着市场气氛改变想法，依靠小道消息和流行信息进行投资，他们不关心投资成功的真正方法是怎样的。当股市上升时，他们相信市场上流传的美丽谣言，心中幻想玫瑰一样美丽的画面。当市场下跌，他们相信那些令人失望的消息，整个身体也随之颤抖。巴菲特将这样的投资称做激情投资。那些失败的投资者根本不知道企业的真正价值是多少，也不知道一家企业的股票的合理价格该是多少。结果市场不断地反复进行恶性循环，当市场上出现令人悲观的消息，投资者立刻斩仓逃离。失败的投资者没有自己的投资原则，一旦面临亏损，总想着怎样挽回损失，在几只股票之间来回倒手，频繁交易。对他们来说，投资股票和金钱游戏或玩老虎机没什么区别。经过多次倒手，大部分投资者最终只是支付了很高的交易手续费而已，损失累积，收益则根本没有。

以上是失败的投资者的表现，下面我们试着找出其中的原因。笔者想要强调的原因可以概括为以下 6 种。

(1) 对投资抱有幻想：不管初始资金是多少，一旦开始投资，普通投资者就会开始幻想资本持续增长。很多投资者还喜欢用计算器根据可能的最高收益率计算盈余。当遭遇股价下跌时，这些投资者根本不可能想到聪明的应对方法。即使告诉他们对策，他们也听不进去。一夜暴富的幻想会妨碍投资者客观、中立地思考，市场上传出的消息多数情况下即使是假消息也会加重我们的幻想。正确对待信息的态度应该是辨别真伪，将消息当做制定投资战略时的参考资料。

(2) 对风险的错误认识：普通投资者根本没有学习如何应对风险就匆匆忙忙开始了投资。问他们时得到的答案往往是他们认为自己清楚所面临的风险。大部分投资者将具有风险意识与从根本上认识到投资的内在真实风险等同。他们并没有认识到这两种心理之间存在很大差别。抱着前一种想法的投资者会投资那些危险小的领域，但他们并不明白这本身也是一种风险。只有具有后一种想法，充分认识到投资所面临的风险的投资者才能很好地控制和管理风险。我们应该向后一种投资者看齐，在开始投资之前就对即将面临的风险有充分的认识。只有这样，面对市场波动才能沉着应对，即使遭受亏损，也能保持冷静。

(3) 投资方法单纯，态度不正确：学得越多，收益率就越高。如果这种假设是正确的，那些智商高的投资者，写了很多证券类书籍的作者，以及证券市场上的评论员就应该是赚钱最多的，收益率也应该是最高的，显然事实并非如此。巴菲特认为建立简单的原则是确保投资成功的重要因素之一，而普通投资者们却费尽心机，试图掌握那些复杂的所谓“技术分析方法”。他们的根本问题在于，不是学得不够，

而是自己的态度和投资习惯有问题。要认识到，在投资过程中，不断回头检查自己存在怎样的谬误，以及进行情绪和心态的自我控制才是更重要的问题。

(4) 自制能力不足：能够进行自我控制的人，即使只是熟悉了很少的一些投资技巧，往往也能取得投资成功，获得期望的收益。问题在于，无论是谁，进行自我控制都是很难做到的。很多投资者也明白进行自我控制对股票投资非常重要，但是付诸行动时却总是做不到。这种理论和实际之间的矛盾就像营养成分，对生命很有好处，吸收却并不容易。如果没有自制能力，声称要客观分析市场的投资者最后也不可避免地发生视角的偏移。只有具有了自我控制能力，才能做到永远保持冷静，像巴菲特一样，淡然地看待股价，像索罗斯那样，即使遭到重大损失，仍能瞬间作出处理决定，眼睛都不眨一下。但是，索罗斯和巴菲特是伟大的投资家，普通投资者很难做到像他们那样的自制能力。

(5) 没能追随最优秀的投资者：学习投资大师，研究他们挑选股票的方法，养成好习惯能够提高我们的收益，但是在实际的投资操作中，却很少有人能真正追随大师们的方法。普通投资者都希望能够准确预测市场的走向，但是市场却不会因此而照顾他们。无论巴菲特还是索罗斯，都不断地修正自己的投资战略，他们的着重点是所选股票是否依然符合自己的投资原则。而普通投资者买入股票之后，往往不再继续关注企业价值的变化。如果想追随大师们的方法，就必须严格遵守他们的投资原则。

(6) 耐心不够：耐心等待也是投资大师们具有的优秀品质之一。巴菲特就是善于耐心等待的杰出代表。索罗斯也一样，他寻觅机会时虎视眈眈，等待时则会保持足够的耐心。然而，普通投资者的情况却

是大部分情况下在股价处于高位时买进，一段时间等待之后股价反而回落。在投资领域，决定输赢的并不是哪位投资者经历几次投资之后提高了收益率，是等着市场变化还是跟着市场走才是决定胜负的最重要因素。最终获胜的是耐心等待机会的投资者。最无知的投资者不知道自己为何投资失败，而且不停地往市场送钱。在市场上存活下来，取得最终胜利的投资者是那些恪守自己简单的投资原则，经历漫长的耐心等待之后，抓住到来的机会并获得最大收益的投资者。

总结一下，投资失败最重要的原因是心理素质差。心理素质决定投资习惯，投资习惯决定投资成败。然而，大部分投资者要么不知道心理素质决定投资习惯，要么知道却无法养成良好的习惯，更无法付诸投资实践，最终只能永远待在失败的那类投资者行列。

◆巴菲特成功的理由

在写作本书的过程中，笔者也在反复思考同一个问题：我国能够出现一位像巴菲特那样的投资家吗？笔者自己的答案是不可能。巴菲特成功的原因可以从下面几个方面概括。分析这些要素会得出一些很有趣的结论。

第一，美国拥有自己的特殊国情和独有的美利坚民族文化。在美国，儿童从超市购买可乐拿到街上出售是被允许的。特别是经历过太恐慌之后，靠自己的努力赚钱是被鼓励的行为。

类似的事情发生在我国，结果会怎样？在东方传统观念里，无论家庭条件多么不好，供养孩子读书都是家长优先考虑的事，小孩子出去赚钱的现象几乎不存在。然而从巴菲特的事例可以看出，正是因为童年时期亲身体验到了赚钱的过程，巴菲特才对投资产生了真正的兴趣。

第二，不能忽视巴菲特独有的才能。当别的孩子着迷于阅读童话

故事和伟大人物的传记时，巴菲特却爱上了介绍股票的书，巴菲特似乎天生喜爱股票市场。巴菲特还对数字非常敏感，这也是他取得成功的因素之一。虽然不是必要的因素，但是肯定起到了积极作用。虽然并不是说擅长记忆数字就一定适合投资。

第三，初始资产的规模。巴菲特今天的财富是自己白手起家从证券市场赚来的。但是要知道 1969 年巴菲特解散自己的投资组合时，身价已经高达 2500 万美元。

扣除通货膨胀的影响，巴菲特当时的身价相当于今天的 4.6 亿元人民币。也就是说巴菲特开始构筑自己的投资王国时，已经是个大富翁了。如果只考虑收益率，巴菲特取得的成就便不再那么耀眼了。在我国股市上取得同样收益率的投资者并不是完全找不到。对投资者来说，不同的本钱乘以同样的收益率，最终赚到的钱差别极大。

第四，笔者最关注的还是巴菲特的投资哲学，以及始终坚持自己的投资原则。正是价值投资理论将巴菲特与其他投资者区别开来，也是巴菲特成功的最根本要素。不可否认的是，价值投资原则在今天的股市上依然适用。

第五，巴菲特具有某种天才能力，这能从他的投资战略中看出来。巴菲特首先收购保险公司，这为自己投资带来了稳定而且数量巨大的现金流，确保了充裕的资金流动性。当机会出现，巴菲特能够拥有足够的现金投资中意的企业。

第六，巴菲特忠诚的股东们。无论是巴菲特不派发股息，还是拒绝分拆伯克希尔·哈撒韦公司的股票，甚至不对收购的企业进行公开 IPO，股东们都选择支持巴菲特。如果没有这些忠诚的股东，巴菲特也不可能成功。

这么看来，巴菲特最终能够成为伟大的投资家，最根本的决定要

素是他的投资原则，投资战略（保有现金）和忠诚的股东。

◆索罗斯成功的理由

似乎索罗斯才是我们理想中的天才。他成立对冲基金，等于替别人投资，在不断变化的市场上进行资本投机，却总是战胜市场，虽然进行投资活动时会受到颇多限制，但是索罗斯始终将成功握在自己手中。

如果冷静下来客观分析索罗斯成功的背景，就会得出结论：成为索罗斯第二太难了！首先必须非常熟悉金融知识，才算初步有了可能。不久前曾撼动世界的 Minerva 的命中率不超过 50%，这足以说服我们相信无论理论多么严密、分析多么合理都不能保证最后投资的成功。

概括索罗斯的成功原因，分为以下几点。

第一，无意识状态下具有的生存本能。索罗斯经历过的生死考验是用文字和话语无法表达的，虽然不至于像刀架在脖子上那样惊心动魄，但是那些经历足以让索罗斯懂得生存的价值。这也是索罗斯最终成为一名成功基金经理的基础。

第二，迅速出击的决断能力。是否善于决断是一个人天生的特性，不同人之间差别很大。在多数情况下，喜欢和擅长金钱游戏的人都被认为更适合在金融市场上工作，也更有可能会取得成功。索罗斯擅长决断已经被行业内的基金经理们所公认。

第三，不怕失败的自信。索罗斯的自信来自他的生存欲望。大部分人都害怕失败，但是索罗斯有所不同，他善于控制自己的感情，具有绝对的自信，不怕失败，这些对索罗斯作投资决断会产生积极的影响。

第四，洞察力。当我们长期关注和深入研究某件事时，会自然而然具有某种洞察力。索罗斯通过对金融市场长期的观察和研究，也具有了自己的洞察力，甚至产生某种直觉。表面看起来是简单地

靠直觉作出的投资决定，其实投资大师们之前都经过了长期的观察和研究过程。

◆最重要的是态度

对待市场的态度，对待投资的态度是决定一个人能否取得投资成功最重要的因素之一。很多投资者误以为态度是天生的或者是自然形成的，其实要靠长期练习才行。例如，很多人学习了巴菲特之后便宣布自己是个价值投资者，但真正付诸实践的少之又少。还有许多投资者表示要进行长期投资，但具体到现实的股票买卖时却根本做不到长期持有。为什么会产生这样的怪现象呢？还是态度问题。习惯要靠培养，平时不注意，就无法养成良好的习惯。

证券市场上的所谓投资方法和原则非常多，不能简单地评判哪一种更好。其实无论任何一种方法，只要坚持都有机会获得成功。然而最终成功的始终是少数人，甚至只有一个人。但是只要愿意付出，成功绝不是不可能的。

习惯该怎样培养呢？要进行怎样的练习才行？笔者建议向心理学理论寻求帮助。证券市场流行的分析方法经历了从基本面分析方法到技术分析方法的转变，近些年精神分析和心理分析又流行开来。永远不要忘记：良好的心态是走向成功的第一步。将本书讲述的两位投资大师的方法消化吸收，培养自己的投资习惯也是方法之一。另外，也可以学习下文列举的投资方法。

◆需要养成的成功习惯

借助心理学理论有助于培养良好的习惯。研究成功投资者的投资心理是最稳妥的方法之一。并非所有人都愿意研究别人的心理，即使

愿意研究，愿意付诸实施的也是少数。下面笔者列出了成为成功投资家需要具有的心态。

▽虚心，保持平衡的心态，这是中心目标。

▽记住，既然能一夜暴富，也同样能一朝破产。

▽无论信息听起来多么有吸引力，也不要贸然行动。

▽不要做让自己担心得睡不着的投资。

▽保持足够的流动资金预备股价下跌。

▽依照自己的判断投资，或者完全依靠别人的判断。

▽对市场产生怀疑时立刻抽身。撤出的代价永远小于将会遭受的损失。

▽努力读懂市场参与者的想法。

▽99%的投资者犯的最大错误是股价高时认为还将继续上涨，股价低时认为还将继续下跌。股价超过合理的最高水平后绝不能继续跟进。即，提前设定目标收益率。

▽记住：对自己的投资结果负责。不要怪别人。

◆酒田战法与巴菲特、索罗斯

本间宗久（1717年～1803年）是日本德川幕府时期的米商，本间是公认的K线理论的创始人，他的交易方法被称做“酒田战法”。

本间宗久的交易理论与当今证券市场上投资大师们的理论完全一致。本间宗久很重视看待市场的态度和投资者的心态。本间用“道”和“阴阳”的理论解释，其实是在强调养成习惯的重要性。巴菲特和索罗斯比本间晚了130年，但是他们的投资想法却很相似，投资没有捷径，无论巴菲特的“常识投资”还是索罗斯的“洞察力投资”，与本间的“随自然之理投资”在实际内容上都是一致的。知道了这些，我们便会明

白良好投资习惯的重要性。

★交易，开始很重要

“不要着急交易，先抛弃欲望才能进行交易。失败的原因是自己内心发生动摇。在低点附近买入后，小幅上升时不要动心，耐心等待利润出现。接近最高点时不能再贪心，立刻卖出。价格模糊时谨慎交易，或者干脆休息。”

本田的话与索罗斯和巴菲特的交易原则是一脉相通的。巴菲特冷静分析，等待买入机会，索罗斯持续关注市场动向，排查危险。

★别人向西，我向东

“当大众都向一个方向挤时，自己就要转向相反的方向，否则就是抱薪救火。当所有人都涌向西边时，如果我向东，就会有获得巨大利润的机会。”

巴菲特和索罗斯也认为投资者会常犯谬误，本间宗久的话与他们的想法一致。不论是追求价值投资方法的巴菲特还是分析由于人们谬误导致市场歪曲加剧的索罗斯，都采用这种投资方法。

★当所有人绝望的时候，改变想法开始买入

“当整个市场下跌，所有人都不知道何时会上升，甚至自己也认为市场处于熊市的时候，改变想法，大量买进，大笔利润将随之而来。”

本间宗久的话与巴菲特危机是买股票的好机会的言论完全一致。随着歪曲趋势的强化，市场拐点也会到来，索罗斯也奉行同样的战略。本间宗久与索罗斯和巴菲特生活的年代相差130年，但是想法却几乎一致，这些正确的想法值得我们借鉴。

★坚持自己的生存原则

“判断何时为市场底部，判断何时价格停滞，判断供需状况。《庄子·外篇》在中说：‘夫鸨鹑发于南海而飞于北海；非梧桐不止，非

练实不食，非醴泉不饮’，如果自己内心都不确信便开始入市，结果只能是亏损。如果自己内心不确信，跟着市场流行买卖，结果只能是反复亏损。即使生意失败，也要坚持原则，最终一定会成功。”

无须解释，本间宗久这些话与巴菲特和索罗斯的投资哲学是完全一致的。虽然本间宗久交易时强调技术，与巴菲特的价值投资方法有所不同，但是在交易原则上两人仍然一致。还有，他们都认为节省交易费用也很有必要。

★最优先考虑供需

“上升时不要胆怯，反之，下跌时应该卖出。以为市场再怎么跌也不会跌很多，不会一直跌，所以买进，结果会败得很惨。”

本间宗久这句话不适用于巴菲特，不过等待市场完全下跌直至价格跌至安全线以下的战略是与巴菲特一脉相通的。索罗斯很重视市场的情况，与本间宗久想法完全一致。

★听市场的声音

“面对急剧变化的市场要能够灵敏应对。市场上涨和下跌反反复复，变动剧烈，要判断市场的趋势，跟着趋势走。成功的人都善于‘卖’。不要被市场的反复所迷惑。为了能认清市场，要仔细聆听市场的声音。”

本间宗久的话与索罗斯和巴菲特认定市场先生具有善变的属性是一致的。特别是索罗斯，会侧耳倾听市场的声音，一旦发现市场反应与自己的假说不一致，会毫不犹豫地逃离，与本间宗久所说的方法是一样的。

★弹性应对行情

“如果错过了一次买入时机，就冷静地等待下一次机会。在牛市中突然下跌时买进，市场还会重新上升，反应速度很重要。等待大机会，不要贪图蝇头小利。在低点买入后，不要被上涨时的波涛动摇，

一直等到最高点附近再卖出。获利离场后，一直等到市场跌至最低点，再次买入。市场处在上升期时，偶尔的反弹可以接受。如果发现自己的判断错误，迅速处理掉离场休息。如果不能准确判断趋势，任何买卖方法都无效。如果发生不能判断情势的情况，就清算离场。”

本间宗久的话与直击要害的索罗斯的投资战略完全相符合。巴菲特主张长期持有，不关注短期的市场变化，但是有一点巴菲特和他们是一致的，一旦发现自己判断错误，会立刻清算处理掉股份。

★相比利益，想法先行

“从市场获利后，休息几天。如果太看重盈利而不会休息，往往会被自己的欲望左右，结果只能是亏损。不要陶醉于暂时的成功，苦心花时间在努力在市场上抓住大鱼。”

本间宗久的话与巴菲特的投资哲学很像，休息也是一种投资，无论何时只投资能够看得懂对象，如果搞不明白，就不要投资。

★休息时做什么

“分析市场的供求关系，读懂随市场走的大众心理。买卖中间要有段休息时间控制自己的欲望。边休息边关注市场的上升与下跌行情。”

本间宗久的话解释了为什么说休息也是一种投资习惯。最近索罗斯宣布转向长期投资，休息3年~5年，但是他并不会什么也不做。这其实是一种投资战略，他仍然会照例关注市场，寻找机会。

★改变想法很重要

“别人想卖时我买，别人想买时我卖。不能随性买卖，必须制定战略和战术。明白三点非常重要，第一，现在的市场状况如何？第二，市场趋势是下跌还是上升？第三，我该何时入场？”

本间宗久说的买卖技巧是巴菲特在经过市场磨炼之后才领悟的道理。巴菲特最终放弃了“雪茄烟蒂投资法”，寻找成长性良好的股票。

索罗斯则认识到自己随时可能犯错，一直抱着超脱的想法。两人的态度与本间宗久的想法类似。

★摆脱欲望

“简单，永远追求简单。小的盈利累积最终会变成天文数字般的巨大收益，每次输一点，最后加起来也会很大，关键是欲望。55%的情况获利，最终的盈利结果也会很大。还要保持连贯性。坚持原则，让握着股票的时间短一些，握着现金的时间长一些。产生买或卖的想法时等两天再付诸行动。如果想买，处在牛市时等几天再买也没关系。市场趋势不明朗时不要买卖。想赚大钱，心胸就要宽广，小亏损不要介意，小盈利也不要欢喜。”

本间宗久说在牛市买入价格高一点也没关系，巴菲特追求简单投资，索罗斯不放过到来的机会，他们的原则其实是一致的。坚持原则、保持一贯性，无论强调多少次都是应该的。这是成功投资的第一原则。读懂他们的话，想出自己的应对方法，你就拿到了成功的钥匙。

★交易时禁止感情

“生气时绝不能作出买或卖的决定。就像在战争中不能因为一次局部失利就对部下拳脚相加一样，听到亏损就失去冷静，从而冲动应对也是不行的。责罚部下的将军等不到战死沙场就会被部下杀死。获得一点利润就高兴得忘乎所以也是不行的。要抱着将部分利润还给市场，与他人共同赚钱的心态进行交易，才能从容应对，不至于陷入危险之中。”

巴菲特认为控制个人感情是成功的基础，索罗斯也抱着类似的想法。只有冷静地控制个人感情，应对市场波动，才不会被牵着鼻子走。

★从确定资金开始

“第一要知道自己是谁，第二要寻找适合自己的投资方法和收益模型，第三要有自己的资金管理原则。不能满不在乎地就开始。即使

只带着 1000 块进入市场，进行规模很小的交易，也必须像进行 1000 万的交易一样全神贯注地应对，努力取得胜利。不论市场怎样诱惑，冲动进行交易只能变成别人砧板上的鱼肉。”

本间宗久的话与巴菲特所说的没有钱就不要买股票完全一致。为了攒钱买股票，巴菲特当报童、卖可乐、打工，只要能赚钱都不会拒绝。索罗斯虽然成立对冲基金可以从投资者那里募集资金，但是也为资金的使用提出了自己的模型，制定了严格的战略。



像巴菲特一样等待 像索罗斯一样行动

“如果你想要成为伟大的人，你需要注意和思考大师们的言行和生平。想在当今动荡的金融市场中成为繁荣发展的投资者，就必须探索世界上最伟大的投资者的心理。最好的做法就是阅读这本书。”

——罗伯特·莱特 美国金融博物馆馆长

“罗杰斯的建议很是明智：坚持在那些推进财政改革、维持合理汇率、倡导自由贸易、不干涉私人部门的国家投资。罗杰斯给我们奉上了一道丰盛的冒险大餐。”

——《商业周刊》

“以美妙的文字和深邃的财经洞察力共同写就的杰出之作！”

——《娱乐周刊》

在金融危机的危险时刻，很有必要读读这本书。

——《福布斯》



BLACK SWAN | 黑天鹅

上架建议 财经·励志

ISBN 978-7-5382-9367-8



9 787538 293678 >

定价：32.80元